



UNIVERSIDAD DE CUENCA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN
DEL TÍTULO DE INGENIERA COMERCIAL**

**PROPUESTA PARA LA CREACIÓN Y GESTIÓN ADMINISTRATIVA DE UN
CENTRO PSICOPEDAGÓGICO PARA NIÑOS Y ADOLESCENTES CON
PROBLEMAS DE APRENDIZAJE Y DESARROLLO INTELECTUAL EN EL CANTÓN
BIBLIÁN PROVINCIA DEL CAÑAR – PERÍODO 2013-2018.**

Autoras: Ruth Karina Dután Tacuri
Bertha Elizabeth Quintuña Sinche

Director: Ing. Ec. Carlos Enrique Paredes Roldán

CUENCA – ECUADOR

2014

RESUMEN

El tema de nuestra tesis es **“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN Y GESTIÓN ADMINISTRATIVA DE UN CENTRO PSICOPEDAGÓGICO PARA NIÑOS Y ADOLESCENTES CON PROBLEMAS DE APRENDIZAJE Y DESARROLLO INTELECTUAL EN EL CANTÓN BIBLIÁN, PROVINCIA DEL CAÑAR, PERIODO 2013 – 2018”**, debido a la no existencia de un centro que brinde este servicio de manera personalizada; esto permitirá un mejor rendimiento escolar. Así mismo con la ayuda del Psicopedagogo se tratará de dar solución a ciertos problemas de personalidad que presente el alumno.

Otro de los objetivos del Centro es motivar a los niños al interés por el estudio y esto se logrará mediante terapias de juego, métodos adecuados de aprendizaje, y talleres que ayudan a desarrollar de sus habilidades y destrezas como Música y Manualidades.

Con el desarrollo de este emprendimiento pretendemos poner en práctica los conocimientos adquiridos en estos años de estudio y a su vez ayudar a la sociedad estudiantil de este Cantón a superar su nivel académico.

Hemos considerado el análisis de cada una de las etapas que forman parte de la elaboración de un emprendimiento, empezando por el Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio Legal y Administrativo, Estudio de Inversión y Financiamiento terminando con la Evaluación Final del mismo.

Luego de haber realizado los estudios antes mencionados este emprendimiento tendrá una inversión de USD \$63000,00.

Al realizar el cálculo del VAN y la TIR, concluimos que el emprendimiento es viable ya que el VAN es positivo y obtuvimos una TIR igual al 62%.

PALABRAS CLAVES:

PSICOPEDAGOGÍA, PLANIFICACIÓN ADMINISTRATIVA, ADMINISTRACIÓN DEL PERSONAL, PRESUPUESTO

ABSTRACT

The theme of our thesis is " PROPOSAL FOR THE ESTABLISHMENT AND MANAGEMENT OF A CENTRE FOR CHILDREN AND TEENS psycho WITH LEARNING PROBLEMS AND INTELLECTUAL DEVELOPMENT IN THE CANTON Biblian , CAÑAR PROVINCE , PERIOD 2013 - 2018 " , due to the absence of a center that provides this service in a personalized way , this will allow better in school . Also with the help of Psicopedagogo will try to solve certain personality problems presented by the student.

Another objective of the Center is to motivate children to the interest in the study and this will be achieved through play therapy , appropriate learning methods , and workshops that help develop their skills and abilities as Music and Crafts .

With the development of this project we intend to put into practice the knowledge acquired in these years of study and in turn help the student society Canton overcome their academic level.

We have considered the analysis of each of the stages that are part of the development of an enterprise , starting with the Market Research , Technical , Legal and Administrative Survey , Investment and Financing Study ending with the Final Evaluation of the same .

After completing the above studies this project will involve an investment of USD \$ 63,000.00 .

When calculating the NPV and IRR , we conclude that entrepreneurship is feasible because the NPV is positive and obtained an IRR exceeding 62 % .

KEYWORDS :

PSYCHOLOGY , BUSINESS PLANNING , MANAGEMENT PERSONNEL , BUDGET

INDICE

PORTADA.....	1
RESUMEN	2
ABSTRACT	3
INDICE	4
DERECHOS DE AUTOR.....	10
OPINIONES	¡Error! Marcador no definido.
AGRADECIMIENTO.....	14
DEDICATORIA.....	15
CAPITULO I	17
ASPECTOS GENERALES DE LA PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA	17
1.1 ANTECEDENTES	17
1.1.1. Ubicación Y Límites	17
1.1.2. Población.....	18
1.1.3. Tasa de Analfabetismo	19
1.1.4. Educación.....	20
1.2 MISIÓN	21
1.3 VISIÓN	21
1.4 OBJETIVOS	22
1.4.1 Objetivo General.....	22
1.4.2 Objetivos Específicos	22
1.5 POLÍTICAS DEL CENTRO	22
1.6 VALORES INSTITUCIONALES	23
1.7 FODA	24
CAPITULO II	25
ESTUDIO DE MERCADO	25



2.1 DEMANDA Y OFERTA	25
2.1.1 DEMANDA	25
2.1.1.1 Factores que Afectan la Demanda	25
2.1.1.2 Proyección de la Demanda.....	26
2.1.2 OFERTA.....	26
2.1.2.1 Factores que afectan la Oferta	27
2.1.2.2 Análisis de la Competencia	27
2.2 ANÁLISIS DE ACEPTACIÓN DEL SERVICIO	28
2.2.1 PROCESO METODOLOGICO DE LA INVESTIGACION DE MERCADOS	29
2.2.1.1 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA Y FORMULACIÓN DE OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	29
2.2.1.2 DEFINICION DE LOS LÍMITES DE LA INVESTIGACION.....	30
2.2.1.3 DETERMINACION DE LAS FUENTES DE INFORMACIÓN.....	30
2.2.1.4 ELABORACION DEL CUESTIONARIO.....	30
2.2.1.5 DETERMINACION DE LA EXTENSION DE LA INVESTIGACION	31
2.2.1.5.1 Determinación del Tamaño Muestral	31
2.2.1.6 RECOPLACION DE LA INFORMACION	32
2.2.1.7 ORNAMIENTO, SISTEMATIZACION Y TABULACION DE LA INFORMACION	32
2.2.1.8 INFORME FINAL DE LA INVESTIGACION (CONCLUSIONES).....	35
2.3 ANALISIS DE LAS 4 “P”	36
2.3.1 PRODUCTO.....	36
2.3.2 PRECIO	37
2.3.3 PLAZA.....	37
2.3.4 PROMOCION.....	38
CAPITULO III	39



ESTUDIO TÉCNICO	39
3.1 LOCALIZACION	39
3.1.1 MACROLOCALIZACION	39
3.1.2 MICROLOCALIZACIÓN	41
3.2 TAMAÑO/CAPACIDAD.....	42
3.3 REMODELACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE PLANTA (LAY – OUT)	42
3.3.1 LAY – OUT ACTUAL.....	43
3.3.2 LAY – OUT PROPUESTO	45
3.4 COSTO UNITARIO	47
3.5 MÉTODOS DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE	47
3.5.1 MÉTODOS LÓGICOS.....	47
3.5.1.1 Método Analítico	48
3.5.1.2 Método Sintético	48
3.5.1.3 Método Inductivo	48
3.5.1.4 Método Deductivo.....	49
3.5.2 MÉTODOS PEDAGÓGICOS FUNDAMENTALES.....	49
3.5.2.1 Método Dogmático.....	49
3.5.2.2 Método Heurístico.....	49
3.5.2.3 Método Activo	49
3.5.2.4 Método Intuitivo	49
3.5.2.5 Método Simbólico	49
3.5.3 MODELOS DE APRENDIZAJE.....	50
3.5.3.1 Modelo Enactivo	50
3.5.3.2 Modelo Icónico.....	50
3.5.3.3 Modelo Simbólico	50
3.6 ASIGNATURAS A SER DICTADAS EN EL CENTRO	51
3.6.1 ASIGNATURAS PRINCIPALES.....	51



3.6.1.1 Área de la Asignatura de Matemática	51
3.6.1.2 EJES DE APRENDIZAJE	51
3.6.1.3 Área de la Asignatura de Lenguaje y Comunicación	52
3.6.2 ASIGNATURAS COMPLEMENTARIAS.....	53
3.6.2.1 TERAPIA DEL LENGUAJE	53
3.6.2.2 COMPUTACIÓN.....	53
3.6.2.3 INGLES	53
3.6.2.4 ASESORAMIENTO PSICOLÓGICO	54
3.6.2.5 MÚSICA.....	54
3.6.2.6 MANUALIDADES	54
3.6.2.7 TERAPIA DE JUEGO (LUDOTERAPIA)	55
3.7 Horario de Atención	57
3.8 Diagrama de Flujo	57
3.8.1 Descripción del Proceso.....	60
3.9 EQUIPOS Y MATERIALES DIDÁCTICOS	60
3.9.1 Materiales auditivos.....	61
3.9.2 Materiales gráficos.	61
3.9.3 Materiales impresos.	61
3.9.4 Materiales mixtos.	62
3.9.5 Materiales electrónicos.....	62
CAPITULO IV	64
ESTUDIO LEGAL Y ADMINISTRATIVO	64
4.1 CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA COMPAÑÍA.....	64
4.1.1 TRÁMITE DE CREACIÓN.....	65
4.1.1.1 Superintendencia de Compañías.....	65
4.1.1.2 Permiso del Municipio.....	66
4.1.1.3 Permiso de los Bomberos.....	66



4.1.1.4 Requisitos para Obtener el RUC	66
4.1.1.5 Permiso del MINISTERIO DE SALUD	69
4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	69
4.3 TALENTO HUMANO	70
4.3.1 SELECCIÓN DEL PERSONAL	70
4.3.1.1 RECLUTAMIENTO	70
4.3.1.2 SELECCIÓN	71
4.3.1.3 MODALIDAD DE CONTRATACIÓN	72
4.3.2 EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO	72
4.3.2.1 METODOS TRADICIONALES DE EVALUACION DE DESEMPEÑO	74
4.4 MANUAL DE FUNCIONES	79
CAPITULO V	84
ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO	84
5.1 ESTRUCTURA DE INVERSION Y FINANCIAMIENTO	84
5.1.1 PLAN DE INVERSION	84
5.1.2 ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO	84
5.1.2.1 FINANCIAMIENTO PROPIO	85
5.1.2.2 FINANCIAMIENTO AJENO	85
5.2 INGRESOS ESTIMADOS	86
5.3 COSTOS Y GASTOS ESTIMADOS	87
5.4 CUADRO DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	88
5.5 RESULTADOS ESTIMADOS	89
CAPITULO VI	90
EVALUACION DEL EMPRENDIMIENTO	90
6.1 EVALUACION FINANCIERA	90
6.1.1 VAN (VALOR ACTUAL NETO)	90



6.1.2 TIR (TASA INTERNA DE RENTABILIDAD)	92
6.2 EVALUACIÓN DE OTROS ASPECTOS DEL EMPRENDIMIENTO	92
CAPITULO VII	93
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	93
7.1 CONCLUSIONES	93
7.2 RECOMENDACIONES	93
BIBLIOGRAFIA	95
ANEXOS	98



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Fundada en 1867

Yo, Ruth Karina Dután Tacuri, autora de la tesis "PROPUESTA PARA LA CREACIÓN Y GESTIÓN ADMINISTRATIVA DE UN CENTRO PSICOPEDAGÓGICO PARA NIÑOS Y ADOLESCENTES CON PROBLEMAS DE APRENDIZAJE Y DESARROLLO INTELECTUAL EN EL CANTÓN BIBLIÁN PROVINCIA DEL CAÑAR – PERÍODO 2013-2018", reconozco y acepto el derecho de la Universidad de Cuenca, en base al Art. 5 literal c) de su Reglamento de Propiedad Intelectual, de publicar este trabajo por cualquier medio conocido o por conocer, al ser este requisito para la obtención de mi título de INGENIERA COMERCIAL. El uso que la Universidad de Cuenca hiciere de este trabajo, no implicará afección alguna de mis derechos morales o patrimoniales como autora.

Cuenca, Enero 2014

Ruth Karina Dután Tacuri0302398318

Cuenca Patrimonio Cultural de la Humanidad. Resolución de la UNESCO del 1 de diciembre de 1999

Av. 12 de Abril, Ciudadela Universitaria, Teléfono: 405 1000, Ext.: 1311, 1312, 1316
e-mail cdjbv@ucuenca.edu.ec casilla No. 1103
Cuenca - Ecuador



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Fundada en 1867

Yo, Bertha Elizabeth Quintuña Sinche, autora de la tesis "PROPUESTA PARA LA CREACIÓN Y GESTIÓN ADMINISTRATIVA DE UN CENTRO PSICOPEDAGÓGICO PARA NIÑOS Y ADOLESCENTES CON PROBLEMAS DE APRENDIZAJE Y DESARROLLO INTELECTUAL EN EL CANTÓN BIBLIÁN PROVINCIA DEL CAÑAR – PERÍODO 2013-2018", reconozco y acepto el derecho de la Universidad de Cuenca, en base al Art. 5 literal c) de su Reglamento de Propiedad Intelectual, de publicar este trabajo por cualquier medio conocido o por conocer, al ser este requisito para la obtención de mi título de INGENIERA COMERCIAL. El uso que la Universidad de Cuenca hiciere de este trabajo, no implicará afección alguna de mis derechos morales o patrimoniales como autora.

Cuenca, Enero 2014

Bertha Elizabeth Quintuña Sinche0106137300

Cuenca Patrimonio Cultural de la Humanidad. Resolución de la UNESCO del 1 de diciembre de 1999

Av. 12 de Abril, Ciudadela Universitaria, Teléfono: 405 1000, Ext.: 1311, 1312, 1316

e-mail cdjbv@ucuenca.edu.ec casilla No. 1103

Cuenca - Ecuador



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Fundada en 1867

Yo, Ruth Karina Dután Tacuri, autora de la tesis PROPUESTA PARA LA CREACIÓN Y GESTIÓN ADMINISTRATIVA DE UN CENTRO PSICOPEDAGÓGICO PARA NIÑOS Y ADOLESCENTES CON PROBLEMAS DE APRENDIZAJE Y DESARROLLO INTELECTUAL EN EL CANTÓN BIBLIÁN PROVINCIA DEL CAÑAR – PERÍODO 2013-2018”, certifico que todas las ideas, opiniones y contenidos expuestos en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de su autora.

Cuenca, Enero 2014



Ruth Karina Dután Tacuri

0302398318

Cuenca Patrimonio Cultural de la Humanidad. Resolución de la UNESCO del 1 de diciembre de 1999

Av. 12 de Abril, Ciudadela Universitaria, Teléfono: 405 1000, Ext.: 1311, 1312, 1316

e-mail cdjbv@ucuenca.edu.ec casilla No. 1103

Cuenca - Ecuador



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Fundada en 1867

Yo, Bertha Elizabeth Quintuña Sinche, autora de la tesis PROPUESTA PARA LA CREACIÓN Y GESTIÓN ADMINISTRATIVA DE UN CENTRO PSICOPEDAGÓGICO PARA NIÑOS Y ADOLESCENTES CON PROBLEMAS DE APRENDIZAJE Y DESARROLLO INTELECTUAL EN EL CANTÓN BIBLIÁN PROVINCIA DEL CAÑAR – PERÍODO 2013-2018, certifico que todas las ideas, opiniones y contenidos expuestos en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de su autora.

Cuenca, Enero 2014

Bertha Elizabeth Quintuña Sinche0106137300

Cuenca Patrimonio Cultural de la Humanidad. Resolución de la UNESCO del 1 de diciembre de 1999

Av. 12 de Abril, Ciudadela Universitaria, Teléfono: 405 1000, Ext.: 1311, 1312, 1316
e-mail cdjbv@ucuenca.edu.ec casilla No. 1103
Cuenca - Ecuador

AGRADECIMIENTO

En primer lugar queremos agradecer a Dios por habernos dado la fortaleza para concluir nuestros estudios a pesar de las dificultades que se presentaron en el camino, en segundo lugar agradecemos a nuestros padres que han sido el pilar fundamental de apoyo en cada momento de nuestras vidas.

Un agradecimiento especial a nuestro Director de Tesis al Ing. Ec. Enrique Paredes Roldán, Subdecano de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas quién nos ha ayudado con el desarrollo de nuestra tesis y como no a los demás docentes que de una u otra manera han aportado con su conocimiento para concluir con éxito esta etapa estudiantil.

Agradecemos también al Instituto San José de Calazans, de manera especial al Licenciado Carlos Molina, Psicólogo de la Institución, quienes nos han colaborado en el desarrollo de la metodología en el área psicológica.

Karina Dután

Elizabeth Quintuña

DEDICATORIA

Este trabajo va dedicado de manera muy especial a nuestros Padres que con su esfuerzo diario, su apoyo y su amor incondicional han hecho posible para que cada una de nosotras podamos culminar una etapa más en nuestra vida.

INTRODUCCIÓN

La Psicopedagogía es la ciencia que se encarga de personalizar los procesos educativos, adaptándolos a las necesidades específicas de los alumnos buscando siempre que el desempeño docente sea lo más eficaz posible; tratando de determinar y entender los factores que inciden en los procesos de enseñanza – aprendizaje.

Como es la rama de la psicología luego de analizar el desorden psicológico que presente el niño formula cual método es el más adecuado para implantar en el desarrollo del aprendizaje, es decir tanto métodos didácticos como pedagógicos.

Actualmente una de las preocupaciones que viven los padres de familia y los cuales les provocan ansiedad y preocupación son los problemas que encuentran sus hijos al aprender o presentan cierta dificultad para retener en clases. A esto se lo conoce como problemas en el aprendizaje que es un desorden en los procesos psicológicos básicos que se manifiesta en una dificultad para: entender, hablar, leer, escribir, razonar.

Por ello con en el presente emprendimiento lo que pretendemos es crear un centro con un ambiente agradable que preste un servicio de calidad a aquellos niños y adolescentes que requieran de nuestro apoyo y ayuda de esta manera podrán ver resueltas sus inquietudes y problemas tanto en su aprendizaje como en sus destrezas intelectuales así puedan valerse por sí mismos para llevar a cabo cualquier actividad académica y social; para lo cual contaremos con especialistas de la más alta calidad profesional y con material pedagógico de última tecnología.

Estamos enfocados a brindar el servicio en la ciudad de Biblián a niños y adolescentes entre los rangos de edad: 5- 14 años, nuestro servicio será especializado y tratará de dar solución de una manera eficiente y eficaz a todas las inquietudes que se presenten.

CAPITULO I

ASPECTOS GENERALES DE LA PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA

1.1 ANTECEDENTES



1.1.1. Ubicación Y Límites

El Cantón Biblián está ubicado en la Provincia de Cañar, fue fundada el 01 de Agosto de 1944 por el doctor José María Velasco Ibarra.

Limita al Norte con el Cantón Cañar, al Sur con la Provincia de Azuay y el Cantón Déleg, al Este con el Cantón Cañar y al Oeste con los Cantones Azogues y Cañar.

Geográficamente está ubicado a 78 grados y 58 de longitud oeste y a 2 grados y 57 de latitud Sur.

El clima es templado, se podría decir que oscila entre los 14°C; pero conforme se sube a las alturas se siente el frío de los páramos. Este aspecto es un factor determinante en la agricultura, costumbres y salubridad del a población.

El río principal de este cantón es el Río Burgay y sus afluentes el Río Galuy, Cachi Tambo y Cashicay; y son los cuales constituyen la fuente de productividad del mismo. Tiene gran cantidad de humedad en el suelo y esto hace de Biblián uno de los lugares más fértiles del austro ecuatoriano por lo que se le ha denominado **“CANTÓN VERDE DEL AUSTRO ECUATORIANO”**.

1.1.2. Población



Ocupa una superficie de 205,30 km², consta de una parroquia urbana y cuatro rurales:

Parroquias Urbanas

- Biblián con una extensión de 66.7 Km² la misma que es la cabecera cantonal.

Parroquias Rurales

- Jerusalén = 63.9 Km²
- Turupamba = 6.4 Km²
- Nazón = 63.8 Km²
- San Francisco de Sageo = 4.5 Km²

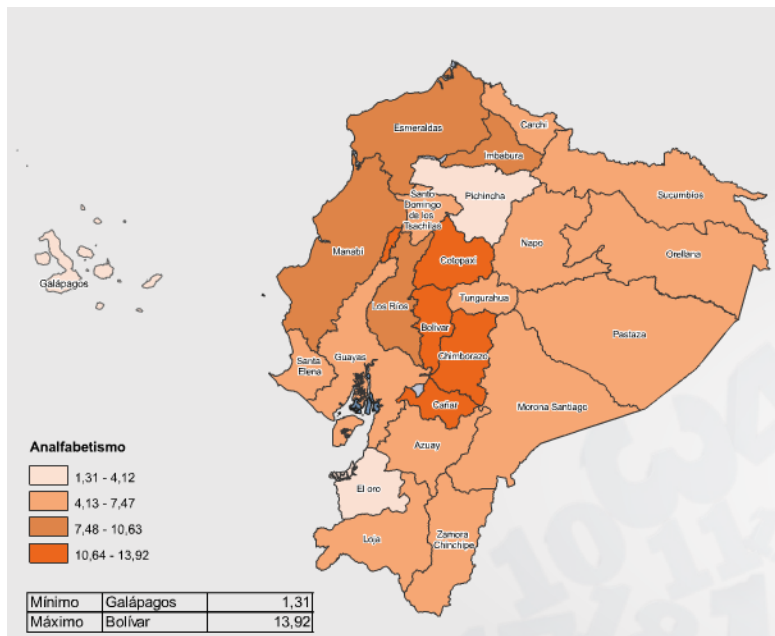
Según el Censo de Población y Vivienda realizado en el año 2010 por parte del INEC, este cantón tiene una población de 20.817 habitantes de los cuales 11.624 son mujeres y 9.193 son hombres. En este cantón hay más mujeres que hombres por el gran porcentaje de migración que existe, tanto al extranjero como a otras partes del país. La población de cada parroquia se detalla en el siguiente cuadro:

CANTÓN	POBLACIÓN URBANA	POBLACIÓN RURAL	TOTAL
Biblián	5.493	8.212	13.705
Jerusalén		1.745	1.745
Nazón		2.565	2.565
San Francisco de Sageo		1.731	1.731
Turupamba		1.071	1.071
TOTAL	5.493	15.324	20.817

Fuente: INEC (Censo 2010)

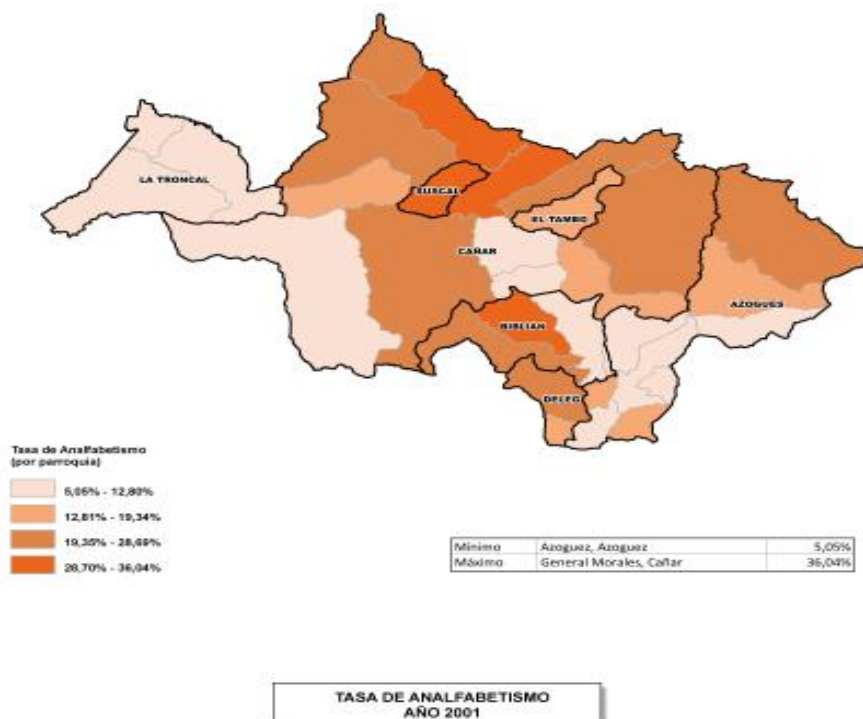
1.1.3. Tasa de Analfabetismo

En los siguientes gráficos se presenta la Tasa de Analfabetismo tanto de la provincia de Cañar como del Cantón Biblián y de las parroquias que son parte de ella:



Fuente: www.inec.gob.ec

Según el último censo realizado en el país en el año 2010, si observamos este gráfico tenemos que la Provincia de Cañar es parte de las provincias que más índice de analfabetismo tiene; pues está dentro del rango del 10.64% y 13.92%.



Fuente: www.inec.gob.ec

Ahora si observamos este gráfico de los cantones que forman parte de la provincia de Cañar, tenemos que el Cantón Biblián forma parte de los cantones con mayor porcentaje de analfabetismo, pues está en el rango de 28.70% y 36.04%.

1.1.4. Educación

En este cantón hace falta motivación para que tanto niños como adolescentes se dediquen al estudio.

En los siguientes cuadros se muestra la población de 5 y más años por nivel más alto al que asiste o asistió según la provincia y el cantón de empadronamiento:

Nombre del Cantón	Nombre de la Parroquia	Nivel al que asistió		
BIBLIAN		Centro de Alfabetización/(EBA)	Preescolar	Primario
	URBANO	16	37	1.723
	RURAL	83	22	3.166
	Total	99	59	4.889
JERUSALEN		Centro de Alfabetización/(EBA)	Preescolar	Primario
	RURAL	10	13	682
	Total	10	13	682
NAZON		Centro de Alfabetización/(EBA)	Preescolar	Primario
	RURAL	7	19	990
	Total	7	19	990
SAN FRANCISCO DE SAGEO		Centro de Alfabetización/(EBA)	Preescolar	Primario
	RURAL	13	12	516
	Total	13	12	516
TURUPAMBA		Centro de Alfabetización/(EBA)	Preescolar	Primario
	RURAL	19	6	410
	Total	19	6	410
Total		Centro de Alfabetización/(EBA)	Preescolar	Primario
	URBANO	16	37	1.723
	RURAL	132	72	5.764
	Total	148	109	7.487

Fuente: INEC (Censo 2010)

Nombre del Cantón	Nombre de la Parroquia	Nivel al que asistió	
BIBLIAN		Secundario	Educación Básica
	URBANO	1.158	486
	RURAL	819	1.539
	Total	1.977	2.025
JERUSALEN		Secundario	Educación Básica
	RURAL	173	223
	Total	173	223
NAZON		Secundario	Educación Básica
	RURAL	207	504
	Total	207	504
SAN FRANCISCO DE SAGEO		Secundario	Educación Básica
	RURAL	178	383
	Total	178	383
TURUPAMBA		Secundario	Educación Básica
	RURAL	95	197
	Total	95	197
Total		Secundario	Educación Básica
	URBANO	1.158	486
	RURAL	1.472	2.846
	Total	2.630	3.332

Fuente: INEC (Censo 2010)

Uno de los problemas es la ausencia de sus padres ya que por una u otra circunstancia tuvieron que alejarse de ellos. Esto trae consigo múltiples consecuencias como por ejemplo la falta de interés en el estudio y bajo rendimiento en el mismo.

Otro de los principales problemas es la falta de recursos económicos que hace que desde temprana edad los niños salgan a trabajar en diferentes actividades como agricultura, albañilería, ganadería, entre otros.

1.2 MISIÓN

Somos un centro psicopedagógico que ofrece atención de calidad enfocado a desarrollar distintas capacidades, destrezas, habilidades y ayudar a la solución de problemas de los niños y adolescentes del cantón Biblián; mediante una serie de terapias (procesos) y actividades hechas especialmente para cada paciente, en instalaciones previamente acondicionadas e instrumentos de aprendizaje actualizados para el buen funcionamiento del Centro. Contribuyendo de esta manera el desarrollo de la sociedad al entregar ciudadanos capaces de afrontar lo que la vida les plantee.

1.3 VISIÓN

Ser un centro psicopedagógico competente y confiable reconocido a nivel provincial poniendo en alto nuestros valores y ofreciendo un servicio excelente que contribuya a la formación integral de los estudiantes apoyando los procesos académicos – institucionales para mejorar la calidad de vida.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo General

El Centro Psicopedagógico tiene por objetivo potenciar las destrezas intelectuales y de aprendizaje de los niños y adolescentes mediante el análisis previo del comportamiento de cada uno de ellos y su entorno; aplicando metodologías adecuadas para lograr el mejor de los resultados en el desarrollo futuro de su vida diaria.

1.4.2 Objetivos Específicos

Largo plazo

- Contar con buen financiamiento.
- Posicionarnos en el mercado educativo como una entidad competitiva y de excelentes servicios.
- Evaluar a los empleados con criterios claros de su desempeño.

Corto plazo

- Funcionamiento dentro de la zona.
- Evaluar constantemente las capacidades de nuestros empleados.
- Tener una excelente atención hacia nuestros clientes

1.5 POLÍTICAS DEL CENTRO

- Que se cuide el adecuado desarrollo de la memoria, evitando la acumulación mecánica de datos sin sentido y la visión estática y parcial del saber.
- Que se favorezca el aprendizaje de técnicas de trabajo intelectual y el desarrollo de capacidades que preparen para el acceso a posteriores conocimientos.
- Desarrollar responsablemente cada proceso en los alumnos.
- Ser puntuales en la entrega de informes y diagnóstico de cada paciente.

Por otra parte también podemos mencionar:

De calidad de los servicios:

- Debe ser superior a la esperada para satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes.
- Debe generar confianza y una buena imagen.
- Las quejas y anormalidades deben atenderse y resolverse inmediatamente
- Lograr la fidelidad de nuestros usuarios brindando un excelente servicio.

De publicidad:

- Difundir masivamente la imagen de nuestro centro psicopedagógico

Políticas operacionales

- Puntualidad y el cumplimiento de todas las actividades son importantes para el buen desempeño dentro y fuera de la empresa.
- El respeto por los símbolos e identidad de la empresa son indispensables para sentirse a gusto en el lugar donde laboramos

Políticas organizacionales

- No se permite fumar dentro de las instalaciones.
- Se recibirán quejas y sugerencias respecto del servicio y del personal.

1.6 VALORES INSTITUCIONALES

- Honestidad
- Autenticidad
- Compromiso
- Respeto
- Credibilidad
- Espíritu de servicio

1.7 FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES	DEBILIDADES	AMENAZAS
Buen ambiente institucional.	No existencia de centros de ayuda psicopedagógica en el cantón.	Falta de recurso material propio.	Ayuda gratuita por parte del municipio del cantón a los niños y adolescentes con problemas en el aprendizaje.
Personal profesional capacitado en cada una de las áreas.	Necesidad de ayuda y apoyo por parte de los estudiantes.	Poca capacidad para recibir a un mayor número de niños y adolescentes.	Creación del área psicopedagógica en los mismos establecimientos educativos.
Técnicas psicopedagógicas personalizadas y adaptadas para cada alumno.	Precio del servicio accesible para las familias.	Es una empresa nueva dentro del mercado del Cantón.	Proceso complicado para adquirir los permisos de funcionamiento en las entidades públicas.
Salas de computación debidamente equipadas.	Programa de ayuda personalizada a los padres de familia.		Constante incremento de los costos de los materiales, sobre todo en la parte tecnológica.
Infraestructura remodelada y adecuada para cada área.			
Buena administración y gestión del centro.			
Aulas completamente equipadas con todos los materiales didácticos.			

CAPITULO II

ESTUDIO DE MERCADO

2.1 DEMANDA Y OFERTA

2.1.1 DEMANDA

En este aspecto se analizará el comportamiento de los demandantes pudiendo determinar con ello su disponibilidad, preferencia, nivel de ingresos y los requerimientos que ven necesarios en el servicio que van a recibir sus hijos.

Nuestro análisis se basa en datos provenientes del INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos).

2.1.1.1 Factores que Afectan la Demanda

La demanda nos permite establecer la posibilidad de participación del servicio que presta el centro psicopedagógico en la ciudad y a ver si cumple con las expectativas del cliente

Para satisfacer y mantener a nuestros clientes debemos contar con:

- Con una infraestructura moderna y atractiva.
- Tener con un ambiente limpio, seguro y calmo.
- Implementar juegos para la recreación de los niños.
- Buena atención por parte del personal.
- Mantener un servicio de cordialidad y amabilidad por parte de los colaboradores.
- Brindar un servicio personalizado y especializado de acuerdo a las necesidades de cada cliente.
- La empresa cuente con un grupo de profesionales y terapeutas especializados en las diferentes áreas.
- Proporcionar servicio de seguridad tanto en el interior del centro con cámaras de vigilancia como en el exterior.

2.1.1.2 Proyección de la Demanda

Sabiendo que nuestro nivel de aceptación en el mercado es de 88,5 % nuestra proyección de la demanda es satisfactoria, sin embargo este porcentaje no representa el total de los niños y adolescentes que realmente asistirán al Centro.

Para proyectar la demanda en Biblián nos basamos en la capacidad teórica que tiene el local siendo esta de 20 alumnos por día, con 20 días laborables excluyendo fines de semana.

Años	Nº de alumnos (capacidad teórica)	Días Laborables	Demanda Potencial Anual
Año 1	20	20	4800
Año 2	25	20	6000
Año 3	30	20	7200
Año 4	35	20	8400
Año 5	40	20	9600

Se tiene planificado un incremento en la capacidad en un 25% anual a partir del segundo año, sabiendo que es posible alcanzarla tanto en la ampliación del local como en el aumento de nuevos clientes.

2.1.2 OFERTA

La oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) están en condiciones de poner a disposición del mercado a un precio determinado.

Al no encontrar competidor alguno al menos en el cantón al cual va dirigido el proyecto debemos ser eficientes y eficaces en la entrega del servicio así como también ser creativos y estar acorde a las nuevas tecnologías y conocimientos de acuerdo a los cambios en el mundo globalizado que vivimos.

No podemos negar que en un futuro vayamos a tener competencia o que nuestros rivales sean centros que funcionen en ciudades vecinas por ello deberíamos:

- Conocer a nuestros competidores, cuales son los servicios que ofrecen, conocer sus fortalezas y debilidades.

- Realizar investigaciones de mercado cada vez que se requiera introducir en el mercado un nuevo servicio, evitando malgastar los recursos económicos innecesariamente.
- Dar soluciones a las necesidades de los clientes de manera eficiente, cumpliendo con sus requerimientos.
- Ofrecer un servicio oportuno y de calidad.
- Tomar en cuenta las recomendaciones y sugerencias de cada uno de nuestros clientes.

2.1.2.1 Factores que afectan la Oferta

Entre los factores que afectan la oferta de mercado se destacan variables como

- El tipo de **competencia** existente en el mercado.
- La tecnología que varía constantemente dentro del mercado.
- Los impuestos que impone el gobierno, y esto afecta al precio final del servicio.

2.1.2.2 Análisis de la Competencia

El principal factor que afecta a la oferta es la competencia por eso nos centraremos en analizarla detenidamente.

En nuestro caso, como no tenemos competidor alguno es decir, no existe ningún centro psicopedagógico que brinde el servicio de ayuda en el aprendizaje como es nuestro caso, somos una empresa pionera en el mercado aunque cabe recalcar que existe ayuda dentro de algunos centros educativos por ellos debemos ofrecer ayuda especializada y sobre todo personalizada dependiendo del requerimiento que el usuario del servicio demande, de tal manera llenar los espacios que dejan los maestros en clase o problemas que todavía no ven resueltos.

Por lo tanto podemos decir que no tenemos una **competencia directa** en el mercado en el cual ubicaremos nuestro centro.

En cuanto a la **competencia indirecta**, según lo observado e investigado en el cantón existe ayuda gratuita por parte del municipio, pero esta ayuda no es personalizada y no vincula la parte académica con la psicológica.

Lo que hace el municipio es ayudar mediante programas de capacitación en las materias que tanto niños y adolescentes tienen bajo rendimiento; y no se hace un seguimiento personalizado de cada alumno para encontrar el principal motivo de su rendimiento.

2.2 ANÁLISIS DE ACEPTACIÓN DEL SERVICIO

Para el análisis de aceptación del servicio que se brindará en el centro nos guiaremos en el proceso metodológico de la investigación de mercados. Luego de determinar los resultados de las encuestas que se realizará concluiremos si el centro tiene acogida o no por parte de los padres de familia así como por los adolescentes quienes estarían dispuestos a participar en el centro para de esta manera incrementar su conocimiento y de igual manera desarrollar capacidades y habilidades.

Concepto de Investigación de Mercados

“Se puede definir como la recopilación y el análisis de información, en lo que respecta al mundo de la empresa y del mercado, realizados de forma sistemática o expresa, para poder tomar decisiones dentro del campo del marketing estratégico y operativo.

Se trata, en definitiva, de una potente herramienta, que debe permitir a la empresa obtener la información necesaria para establecer las diferentes políticas, objetivos, planes y estrategias más adecuadas a sus intereses.”¹

"La investigación de mercados no es un fin, es un medio para alcanzar un fin: mejorar la toma de decisiones" Peter Chisnall.

La Investigación de Mercados es una actividad que vincula a la empresa con los clientes potenciales con el propósito de generar propuestas de valor para los mismos.

¹<http://www.marketing-xxi.com/concepto-de-investigacion-de-mercados-23.htm>

2.2.1 PROCESO METODOLOGICO DE LA INVESTIGACION DE MERCADOS

2.2.1.1 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA Y FORMULACIÓN DE OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

DEFINICION DEL PROBLEMA

Para formular el problema tomaremos en cuenta el propósito de nuestro estudio y se planificará de manera eficiente para recoger la información necesaria que permita valorar los planes de la investigación e interpretar los resultados.

Entonces, la definición de nuestro problema será el siguiente:

Resolver la necesidad de los niños y adolescentes con problemas de aprendizaje en el Cantón de Biblián a través de la potencialización de sus capacidades mediante métodos activos de aprendizaje para alcanzar el éxito en vida académica, personal y social; vinculando la parte académica con la parte psicológica del estudiante.

Se enfocará en desarrollar al máximo las destrezas de los niños y adolescentes del cantón y a más de eso se hará un estudio minucioso de aquellos que tienen problemas familiares que influyen en sus estudios; se los ayudará mediante terapias psicológicas para la solución de problemas en el ambiente familiar y escolar en el que se desenvuelven.

FORMULACION DE NECESIDADES Y OBJETIVOS

Necesidades

- Nivel de aceptación del proyecto
- Análisis de la capacidad de pago
- Motivos para asistir a recibir la ayuda
- Análisis de los principales problemas que influyen en el aprendizaje

Objetivos

- Conocer la necesidad de los usuarios potenciales de la empresa.
- Determinar la oferta y la demanda del mercado.
- Analizar las posibles causas que originan el problema.
- Conocer el nivel de aceptación del servicio.

- Conocer la disponibilidad de tiempo para recibir la ayuda.
- Determinar precios accesibles que tendrá el servicio.
- Determinar las características que busca el cliente en el servicio.
- Determinar las actividades complementarias para crear un valor agregado al servicio.
- Conocer cuál es el medio de comunicación más utilizado para dar a conocer nuestro servicio.

2.2.1.2 DEFINICION DE LOS LÍMITES DE LA INVESTIGACION

Nuestro servicio estará dirigido a la ciudad de Biblián, dentro de este a niños y adolescentes que presenten dificultades en su aprendizaje y sus edades, están en el rango de 5 – 15 años.

Las encuestas serán realizadas a los padres de familia de los niños que estén en las escuelas de Biblián ya que son ellos quienes decidirán mediante su poder adquisitivo si pueden o no enviar a su hijo a un centro de ayuda psicopedagógico particular.

Y en cuanto a los adolescentes se los encuestará a ellos mismos porque es necesario determinar si están dispuestos voluntariamente a asistir al centro sin que sus padres los obliguen ya que eso no sería de gran ayuda al momento de determinar el nivel de aceptación del servicio que brindaremos.

2.2.1.3 DETERMINACION DE LAS FUENTES DE INFORMACIÓN

Existe dos tipos de información para resolver el problema: una fuente de información primaria y una fuente de información secundaria.

Para nuestra investigación de mercado utilizaremos tanto las fuentes primarias como las fuentes secundarias; a través de **encuestas** realizadas a los padres de familia de los niños de las escuelas y a los mismos adolescentes de los colegios. También necesitaremos información del INEC como fuente secundaria para determinar el tamaño muestral.

2.2.1.4 ELABORACION DEL CUESTIONARIO

Para la elaboración de nuestro cuestionario hemos realizado preguntas abiertas, cerradas o de opción múltiple. El cuestionario consta de 16 preguntas que serán en un porcentaje respondidas por los padres de familia de los alumnos de las escuelas, ya que los mismos niños no pueden responder porque son muy pequeños y el otro porcentaje por los mismo adolescentes de los colegios del cantón.

El formato de la encuesta aplicada en nuestra investigación se detalla en la sección de Anexos como Anexo N° 2.

2.2.1.5 DETERMINACION DE LA EXTENSION DE LA INVESTIGACION

2.2.1.5.1 Determinación del Tamaño Muestral

Uno de los puntos más importantes en el área de la investigación mediante encuestas es el tamaño de la muestra a seleccionar. Por lo general las muestras grandes son más precisas y representativas que las pequeñas.

Para calcular el tamaño muestral en nuestra tesis hemos tomado información del INEC acerca de la población del Cantón Biblián.

La información es la siguiente:

Tipo de muestreo	Cálculo del tamaño de la Muestra conociendo la Población
N	Total de la población del Cantón Biblián que es igual a 20.817 habitantes, pero se considera el PEA = 5.269 habitantes.
NC	Nivel de Confianza 95%
E	Error 5%
Z	NC/2 = 0.95/2 NC = 0.475 Z=1.96
P	Probabilidad de Éxito 50% = 0.50
Q	Probabilidad de Fracaso 50% = 0.50

Entonces aplicamos la siguiente fórmula:

$$n = \frac{(Z^2)N * p * q}{(E^2)(N - 1) + Z^2 * p * q}$$

$$n = \frac{(1.96^2)5.269 * 0.50 * 0.50}{(0.05^2)(5.269 - 1) + (1.96)^2 * 0.50 * 0.50}$$

$$n = \frac{5060,3476}{14,1304}$$

$$n = 358.12$$

$$n \approx 358 \text{ encuestas}$$

En conclusión se requeriría encuestar a no menos de 358 personas para tener una muestra representativa para la investigación de nuestro mercado.

2.2.1.6 RECOPLACION DE LA INFORMACION

Mediante el Cálculo del tamaño de la Muestra conociendo la Población la recolección de la información la hemos realizado seleccionado al azar a padres de familia de las escuelas existentes del cantón Biblián ya que los niños no pueden responder a este tipo de encuesta y a los mismos adolescentes de los colegios del cantón ya que en el caso de ellos se necesita saber si asistirían voluntariamente al centro y no por obligación de los padres.

2.2.1.7 ORNAMIENTO, SISTEMATIZACION Y TABULACION DE LA INFORMACION

Para el ordenamiento, sistematización y tabulación de la información obtenida mediante las encuestas hemos optado por realizar un ordenamiento UNIVARIANTE, es decir, pregunta por pregunta; es así como el ordenamiento se detalla a continuación en los siguientes cuadros:

1. ¿Conoce algún centro psicopedagógico en el cantón? Si – No. De ser su respuesta un SI, señale cual:

		Repres. Porcentual (%)				Repres. Porcentual (%)
SI	13	6		Si	19	16
NO	223	94		No	103	84
Total	236	100		Total	122	100

2. ¿Conoce el servicio que brinda un centro psicopedagógico?

		Repres. Porcentual (%)				Repres. Porcentual (%)
SI	26	11		Si	36	30
NO	210	89		No	86	70
Total	236	100		Total	122	100

3. ¿Su hijo(a) presenta alguna dificultad en el aprendizaje?, Indique en qué:

		Repres. Porcentual (%)				Repres. Porcentual (%)
Lectura	77	26		Lectura	20	16
Escritura	64	22		Cálculos Matemáticos	42	34
Cálculos Matemáticos	76	26		Capacidad de Retener	10	8
Capacidad de Retener	29	10		Inglés	50	41
Pronunciación	47	16		Total	122	100

4. ¿Cuál de los siguientes problemas cree que influye más en el aprendizaje de su hijo(a)?

		Repres. Porcentual (%)				Repres. Porcentual (%)
Falta Métodos	45	19		Falta Métodos	37	30
Control Padres	45	19		Control Padres	7	6
Problemas Familiares	24	10		Problemas Familiares	15	12
Problemas entre Compañeros	22	9		Problemas entre Compañeros	13	11
Falta Interés en el	100	43		Falta Interés en el	50	41
TOTAL	236	100		Total	122	100

5. ¿Su hijo(a) ha recibido algún tipo de ayuda para resolver sus problemas?

		Repres. Porcentual (%)				Repres. Porcentual (%)
SI	50	21		Si	53	43
NO	186	79		No	69	57
Total	236	100		Total	122	100

6. De existir un centro educativo en la ciudad que brinde esta ayuda, ¿estaría dispuesto a enviar a su hijo(a)?

		Repres. Porcentual (%)				Repres. Porcentual (%)
SI	202	86		Si	109	89
NO	34	14		No	13	11
TOTAL	236	100		Total	122	100

7. ¿Qué le motivaría a enviar a su hijo a este centro?

8. ¿Con que frecuencia le gustaría que su niño(a) reciba la ayuda?

		Repres. Porcentual (%)				Repres. Porcentual (%)
1 vez por semana	78	33		1 vez por semana	49	40
2 veces por semana	71	30		2 veces por semana	34	28
3 veces por semana	28	12		3 veces por semana	18	15
Todos los días	39	17		Todos los días	21	17
NINGUNO	16	7		Total	122	100
TOTAL	236	100				

9. ¿En qué nivel se encuentra su ingreso familiar?

		Repres. Porcentual (%)				Repres. Porcentual (%)
Menos \$ 300	79	33		menos de 300	10	8
\$300-\$400	132	56		300 - 400	94	77
\$400-\$500	16	7		400 - 500	13	11
Mas \$500	9	4		500 o más	5	4
TOTAL	236	100		Total	122	100

10. Según el servicio que brinde el centro ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar diario?

		Repres. Porcentual (%)				Repres. Porcentual (%)
\$ 5	159	67		\$ 5	86	70
\$ 7	10	3		\$ 7	23	19
\$ 10	6	3		\$ 10	13	11
Menos \$ 5	61	26		Total	122	100
TOTAL	236	100				

11. ¿Qué medio de comunicación prefieres?

		Repres. Porcentual (%)				Repres. Porcentual (%)
TV	104	44		Televisión	78	64
Radio	89	38		Radio	20	16
Periódico	43	18		Periódico	24	20
TOTAL	236	100		Total	122	100

12. ¿Qué tipo de estación de radio escuchas?

		Repres. Porcentual (%)				Repres. Porcentual (%)
Caliente 105.3	38	16		Caliente 105.3	30	25
Estelar 99.3	51	22		Estelar 99.3	29	24
Biblián Super Estéreo 89.3	113	48		Biblián Super Estéreo 89.3	35	29
Otra	34	14		Otra	28	23
TOTAL	236	100		Total	122	100

13. ¿En qué momento del día escuchas esa estación radial?

		Repres. Porcentual (%)				Repres. Porcentual (%)
Mañana	112	47		Mañana	11	9
Tarde	84	36		Tarde	96	79
Noche	40	17		Noche	15	12
TOTAL	236	100		Total	122	100

14. De los siguientes factores elija 3 de ellos según la importancia que para Ud. tiene al momento de recibir un servicio.

		Repres. Porcentual (%)				Repres. Porcentual (%)
Calidad	103	15		Calidad	61	14
Profesionalismo	150	22		Profesionalismo	85	20
Experiencia	126	18		Experiencia	65	15
Precio	62	9		Precio	54	13
Ambiente Adecuados	63	9		Ambientes Adecuados	51	12
Ubicación	43	9		Ubicación	32	8
Cuidado y Atención	132	19		Cuidado y Atención	75	18

15. Además de recibir la ayuda en el aprendizaje, ¿Qué otras actividades le gustaría que lleváramos a cabo? Anote.

16. ¿Cuál de estos tipos de talleres cree que le serviría a su hijo(a) para desarrollar sus habilidades?

		Repres. Porcentual (%)				Repres. Porcentual (%)
Arte	79	18		Arte	23	19
Inglés	91	21		Computación	19	16
Computación	138	32		Baile	13	11
Música	75	17		Pintura	10	8
Baile	53	12		Manualidades	19	16
				Música	38	31

La tabulación detallada se encuentra en la parte de **ANEXOS** como **Anexo N° 3**.

2.2.1.8 INFORME FINAL DE LA INVESTIGACION (CONCLUSIONES)

Luego de obtener los resultados podemos señalar que no existen centros psicopedagógicos en la ciudad pero cabe recalcar que hay ayuda tanto en el municipio como en otras ciudades. Es evidente que la mayoría de la población no conoce el servicio que brinda un centro psicopedagógico o es algo nuevo para ellos por ello tiene gran aceptación el proyecto pues les interesaría aprender más o si de tener un problema ya sea de aprendizaje o desarrollo intelectual lo lograrían acudiendo a el una vez por semana que es la frecuencia de asistencia más aceptada.

Sin embargo la negatividad que presentan algunos por acudir al centro es sus bajos recursos económicos y no puede ser de otra manera ya que la mayoría percibe un salario entre \$300 -\$400 y en algunos de los casos las familias presentan ingreso inferiores al rango señalado anteriormente.

Uno de los problemas que en general presentan los niños está en lectura, cálculos matemáticos y escritura de la misma manera los adolescentes presentan dificultad en cálculos matemáticos y en inglés. Pudimos notar que lo que mayor incide en el aprendizaje tanto de niños como de adolescentes es la falta de interés en el estudio así como también es la falta de empleo de métodos adecuados en el aula de clase sin embargo otro de los factores que incide es la falta de control y compromiso por parte de los padres de familia esto se presenta en los niños.

Hemos determinado que los talleres que podríamos implementar son música, computación y arte, como actividades complementarias que nos sugieren son baile, manualidades, actividades recreativas y deportivas.

Vemos factible darnos a conocer por medio de la radio y esto será a través de la estación Biblián Súper Stéreo ya que es la emisora más escuchada.

Por tanto, luego de este estudio de mercado vemos factible la propuesta para la creación del centro psicopedagógico ya que será un centro de gran ayuda para los niños y adolescentes que quieren ver resueltos sus problemas en el aprendizaje o quieren desarrollar sus habilidades y conocimientos.

2.3 ANALISIS DE LAS 4 “P”



2.3.1 PRODUCTO

Al igual que en la adquisición de bienes, en un servicio los consumidores exigen beneficios que satisfagan sus necesidades.

Nuestro servicio visto como un producto ofrece una gama de opciones para nuestros clientes, con un nivel de calidad y profesionalismo excelente que hace que se diferencia de los demás centros que existe en la provincia.

Estamos capacitados para prestar atención a diferentes casos como bajo rendimiento estudiantil y problemas de aprendizaje en las áreas de Matemática, Lectura y Escritura, Inglés y Computación, Asesoramiento Psicológico infantil y juvenil, música, manualidades y terapias de aprendizaje a través del juego para niños de 5 años.

El valor agregado de nuestro servicio es el continuo seguimiento de a cada uno de nuestros consumidores con el fin de coadyuvar en el mejoramiento académico y personal de los mismos.

Este seguimiento utilizara métodos profesionales personalizados que contribuyan al cumplimiento del objetivo de la empresa que es mejorar el rendimiento académico de los niños y adolescentes del cantón.

2.3.2 PRECIO

El cliente debe percibir una buena imagen de nuestro servicio. Esto influye mayoritariamente al momento de analizar y fijar el precio del servicio que brindaremos al cantón. El precio debe ser competitivo y accesible para nuestros potenciales consumidores.

Entonces el precio para nuestro servicio se lo estudia desde 2 perspectivas importantes:

- Según la perspectiva del cliente: se lo utiliza para analizar el valor que tiene el servicio para el cliente y en qué porcentaje satisface con su necesidad.
- Según la perspectiva de la empresa: determinar el precio desde esta perspectiva es estudiar el camino a seguir para recuperar la inversión realizada y obtener una ganancia.

En el siguiente cuadro se muestra el costo unitario a este le adicionamos el 25% de utilidad para el cobro de nuestro servicio.

COSTO UNITARIO	=	CT	=	5407,53	=	\$ 13,52	por alumno/mes
		Q		400			
CT= Costo Total							
Q= Capacidad							

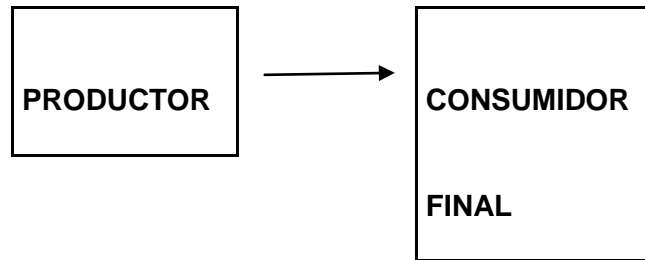
Quedando de la siguiente manera:

Costo Unitario	\$ 13,52	por alumno/ mes
25% utilidad	\$ 3,38	por alumno/ mes
Precio	\$ 16,90	por alumno/ mes

2.3.3 PLAZA

Analizar si el lugar en donde nos ubicamos es factible ya que un buen punto de venta y entrega del servicio influye en el éxito de la empresa. En el capítulo 3 haremos un análisis detallado de la localización óptima de nuestro centro.

En nuestro caso la distribución del servicio utiliza el canal más corto, es decir, la venta es directa, así también con este método se puede obtener información directa acerca de las necesidades del cliente.



2.3.4 PROMOCION

La implementación de sistemas de publicidad como hojas volantes, anuncios en los medios de comunicación e internet ayudará para darnos a conocer en el mercado. Como analizamos en la investigación de mercados realizada los mejores medios que se podrís utilizar para nuestra publicidad sería la televisión, el radio y por qué no un anuncio en los periódicos.

El propósito de implementar promoción a nuestro servicio es para crear en los clientes conciencia e interés en el mismo, para dar a conocer la diferencia que existe entre nuestro servicio y el de la competencia, comunicar los beneficios que obtiene el consumidor al acudir a nuestra empresa y sobre todo motivar a los clientes para que usen el servicio.

Para iniciar nuestro negocio la mayor estrategia de publicidad es brindar nuestro servicio a precio bajos, precios accesibles para que los padres de familia se motiven y envíen a sus hijos a nuestro centro.

La calidad profesional que tienen nuestros colaboradores también es un incentivo para que el padre de familia no tenga dudas de invertir su dinero en algo muy necesario que es la completa comprensión de sus hijos en el área académica y el buen desenvolvimiento de sus capacidades y habilidades.

CAPITULO III

ESTUDIO TÉCNICO

La realización del Estudio Técnico comprende el análisis de una serie de factores en cuanto a aspectos y procedimientos operativos así como tecnológicos, lo cual nos permitirá determinar cuánto, con qué, donde y como brindar el Servicio.

De este estudio se podrá obtener toda la información de las necesidades de capital, mano de obra y recursos materiales, tanto para la puesta en marcha como para la posterior operación del proyecto.

“En el análisis de la viabilidad financiera de un proyecto, el estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área”.²

3.1 LOCALIZACION

El primer factor a analizar en el estudio técnico será la adecuada localización del centro psicopedagógico, esto será de gran ayuda para poder determinar el éxito o fracaso de la institución, ya que no sólo se analizará aspectos económicos sino también otros como: técnicos, sociales, entre otros.

La elección del lugar adecuado para situar la institución tiene como propósito maximizar de la rentabilidad del negocio de entre todas las alternativas existentes.

El estudio de la localización se lo hará en dos partes:

- Macrolocalización
- Microlocalización

3.1.1 MACROLOCALIZACION

Al hablar de Macrolocalización entendemos el estudio de la macrozona en donde se situará la institución a emprender. Este estudio tiene como objetivo determinar la región adecuada para el proyecto a emprender que tendrá influencia con el medio, teniendo presente diferentes factores que serán variables.

Dentro del aspecto geográfico tenemos que el cantón Biblián está situado en la Región Sierra del país ecuatoriano. Forma parte de los 7 cantones que hay en la provincia de Cañar.

² <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/1461/4/CAPITULO%203.pdf>

Más claramente podemos observar la división política de la provincia en el siguiente cuadro:

Cantón	Población (Censo 2010)	Área (Km²)	Cabecera Cantonal
Azogues	70.064	613	Azogues
Biblián	20.817	227	Biblián
Cañar	59.323	1.804	Cañar
Déleg	6.100	78	Déleg
El Tambo	9.475	65	El Tambo
La Troncal	54.389	324	La Troncal
Suscal	5.016	31	Suscal
TOTAL	225184		

Este cantón limita al Norte con el Cantón Cañar, al Sur con la Provincia de Azuay y el Cantón Déleg, al Este con el Cantón Cañar y al Oeste con los Cantones Azogues y Cañar.

Está ubicado a 78 grados y 58 de longitud oeste y a 2 grados y 57 de latitud Sur. Y su clima es templado, teniendo un promedio de 14°C.

El mapa de la provincia de Cañar nos muestra de mejor manera donde estará ubicado nuestro centro según el entorno macro:



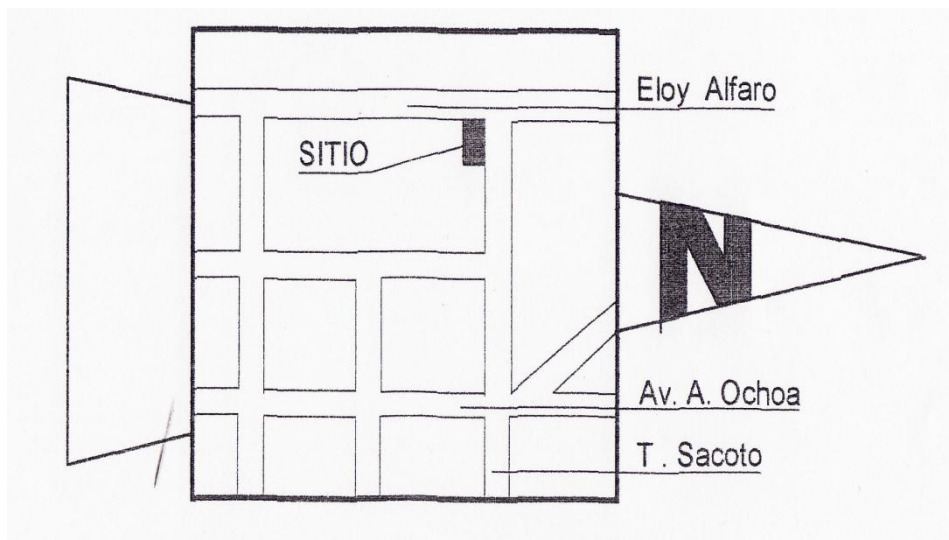
3.1.2 MICROLOCALIZACIÓN

El análisis de microlocalización nos indica cuál es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macrozona elegida. Tiene el propósito de seleccionar la comunidad y el lugar exacto para instalar la institución a emprender, siendo este sitio el que permite cumplir con los objetivos del lograr la más alta rentabilidad o producir el mínimo costo unitario.

Factores que influyen

- Condiciones climáticas
- Estudio del medio ambiente
- Mano de obra
- Mercado
- Fuentes de energía
- Fuentes de abastecimientos de materia prima
- Impuestos
- Medios de transporte y comunicación
- Eliminación de e fuentes
- Disponibilidad de agua
- El marco jurídico

En nuestro caso el Centro Psicopedagógico se encontrará ubicado en el centro del cantón Biblián, en las calles Eloy Alfaro y Tomás Sacoto, según el mapa que a continuación describe el lugar:



3.2 TAMAÑO/CAPACIDAD

Responde a un análisis interrelacionado de una gran cantidad de variables de un proyecto: demanda, disponibilidad de insumos, alternativas tecnológicas, localización, análisis sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación.

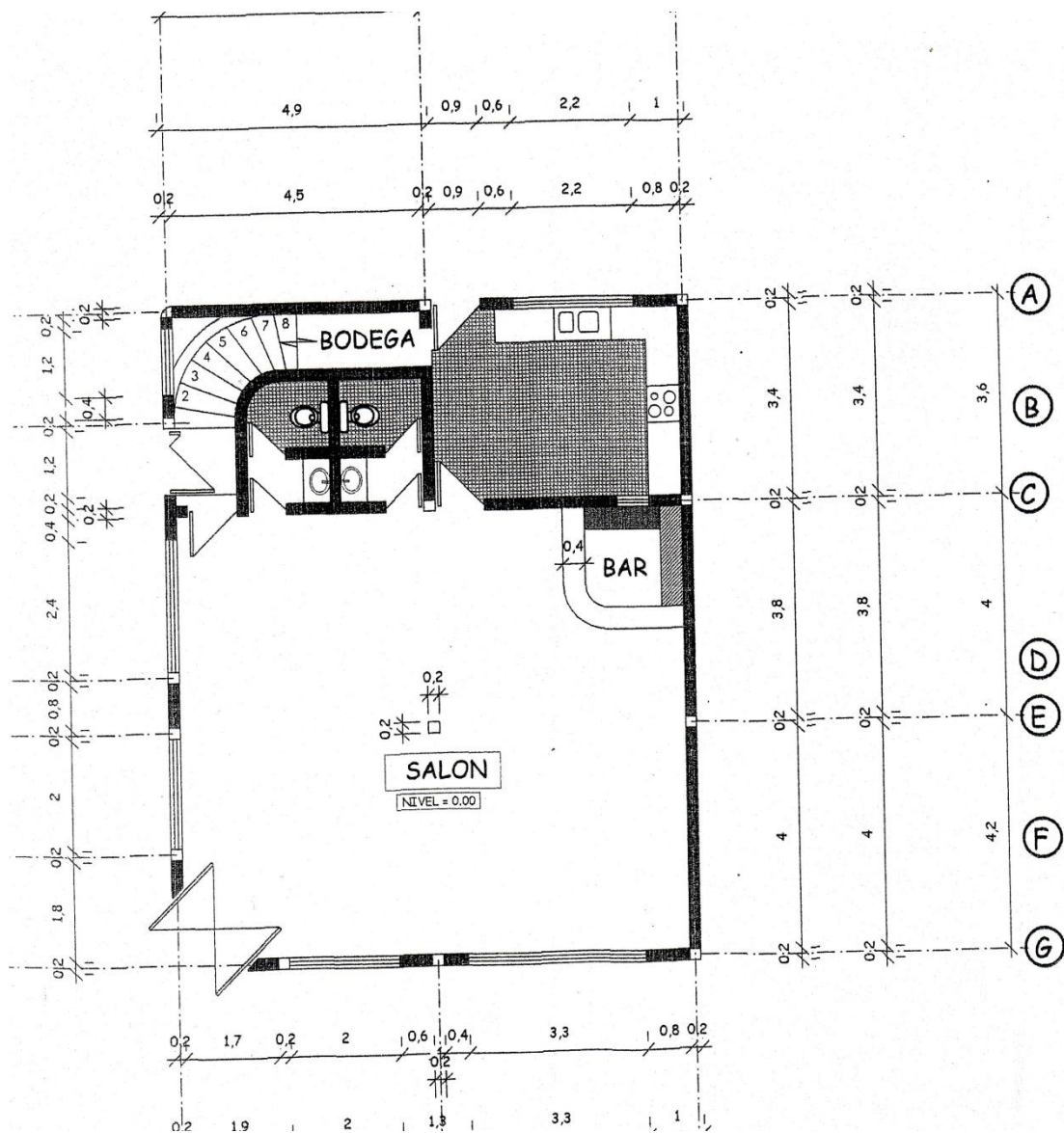
Por tanto tenemos:

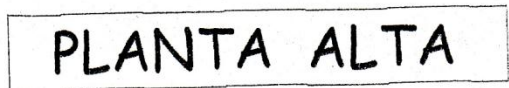
Capacidad teórica	20 alumnos/ día
Capacidad real	15 alumnos/día
Capacidad utilizada	75%

3.3 REMODELACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE PLANTA (LAY – OUT)

A continuación en los siguientes planos se presenta el Lay - out actual y el Lay - out propuesto; es decir la casa que utilizaremos para nuestro Centro será remodelada y adecuada para las necesidades requeridas con el único objetivo de brindar un servicio de calidad y que los alumnos se sienten cómodos en nuestras instalaciones.

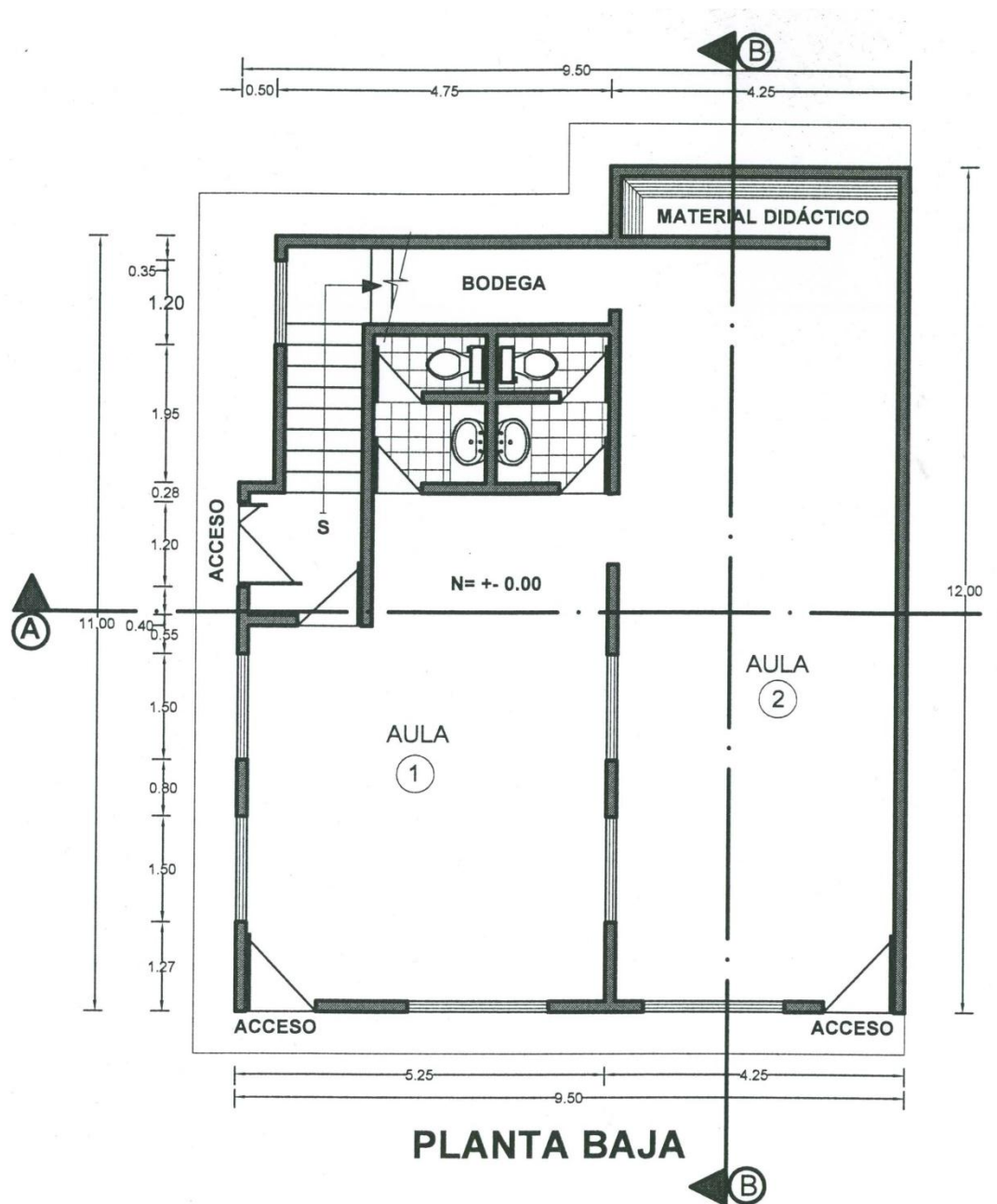
3.3.1 LAY – OUT ACTUAL

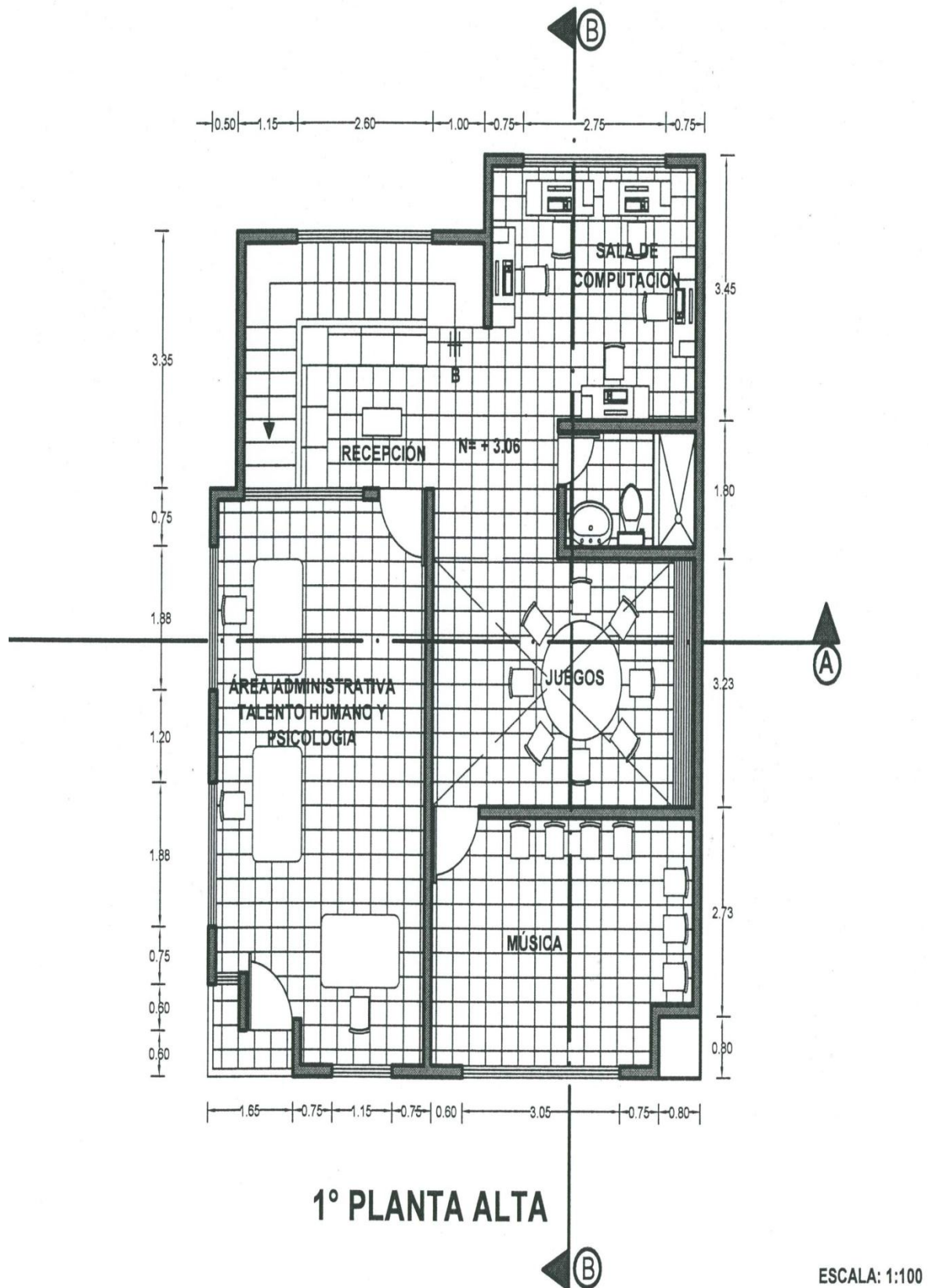




3.3.2 LAY – OUT PROPUESTO

Luego de haber revisado la infraestructura actual del local con la ayuda del Arq. Eddy Zea y sus dibujantes: Sres. Adolfo Torres Ochoa y Arturo Pulla Sarmiento, hemos visto necesaria realizar la siguiente remodelación:





3.4 COSTO UNITARIO

Para obtener el costo unitario del servicio, tomamos en cuenta tanto los costos fijos como variables y su sumatoria se divide para la capacidad teórica del local; el cálculo del costo se lo ha hecho mensualmente.

COSTO TOTAL					
FIJOS			VARIABLES		
Depreciaciones		\$ 471,32	Servicios Básicos		
Amortización		\$ 8,33	Luz	\$	47,51
Servicios Básicos		\$ 119,82	Agua	\$	7,00
Luz	\$ 2,49		Telefono	\$	21,55
Agua	\$ 3,00		Articulos	\$	30,00
Telefono	\$ 3,45		Publicidad	\$	100,00
Internet	\$ 110,88		TOTAL	\$	206,06
Arriendo		\$ 800,00			
Gasto Financiero		\$ 225,00			
Salarios		\$ 3.077,00			
Gastos de Constitución		\$ 500,00			
TOTAL		\$ 5.201,47			

COSTO UNITARIO =	$\frac{CT}{Q}$	=	$\frac{5407,53}{400}$	=	\$ 13,52	por alumno/mes
CT= Costo Total						
Q= Capacidad						

3.5 MÉTODOS DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE

Luego de un análisis realizado con el Lic. Carlos Molina, psicólogo de la Institución San José de Calazans, hemos visto que los métodos presentados a continuación son los más adecuados para implementar en el Centro Psicopedagógico.

3.5.1 MÉTODOS LÓGICOS

Todo método didáctico tiene una estrecha relación con la lógica (ciencia del pensamiento), es decir, cualquier método pedagógico a aplicar debe ir asociado a los siguientes métodos:

- Método Analítico
- Método Sintético
- Método Inductivo
- Método Deductivo



3.5.1.1 Método Analítico

Hace referencia a la descomposición de un todo en diferentes partes, para facilitar el análisis de un hecho o suceso. Va de lo complejo a lo simple.

Como aplicación pedagógica este método sirve para emplear en varias actividades como por ejemplo la lectura, lenguaje y matemática.

Según Wundt, distingue tres clases de análisis:

- **Análisis Elemental**
Narrativo o descriptivo. El narrativo describe de manera secuencial el acontecimiento de los hechos; mientras que, el descriptivo detalla minuciosamente las características de un objeto.
- **Análisis Causal**
Este análisis se vincula con el anterior; trata de determinar las causas de cierto hecho o acontecimiento.
- **Análisis Lógico**
Determina las consecuencias de los hechos complejos que son objeto de estudio.

3.5.1.2 Método Sintético

Es lo contrario al método analítico, ya que va de lo simple a lo complejo. Su objetivo es agrupar las partes o elementos en un todo.

Tenemos dos tipos de métodos sintéticos:

Síntesis Reproductiva: es la inversa del análisis y a más de ello es resumir un acontecimiento.

Síntesis Productiva: es poner en actividad el razonamiento y creatividad del alumno, para que por sí mismo pueda crear cosas nuevas en base a su aprendizaje y experiencia.

3.5.1.3 Método Inductivo

Su estudio asciende desde los hechos particulares a los generales, tratando de encontrar la verdad y descubrir el porqué de las cosas.

Aplicando este método al aprendizaje, para que el niño encuentre la verdad de las cosas se parte de una demostración práctica para luego llegar a un concepto teórico del cual se ha hecho la demostración.

3.5.1.4 Método Deductivo

Este estudio va desde un hecho general a un particular. Trata de demostrar leyes (conceptos teóricos) mediante su aplicación en actividades prácticas, para llegar a conclusiones de dichas leyes.

En el aprendizaje este método consiste en que el niño memorice la ley para luego aplicarla cuando sea necesaria.

En resumen, tanto la inducción como la deducción son formas de razonamiento y están estrechamente vinculadas, así el método inductivo se basa en el deductivo.

3.5.2 MÉTODOS PEDAGÓGICOS FUNDAMENTALES

Estos métodos se clasifican en:

3.5.2.1 Método Dogmático

Este método basa su enseñanza en una doctrina fija, en donde los maestros y los libros tienen la verdad absoluta y el alumno acepta todo cuanto le digan sin buscar ni exigir ejemplos o demostraciones; acostumbrándose así a memorizar las cosas.

3.5.2.2 Método Heurístico

Busca la verdad mediante la investigación, sin embargo los caminos a seguir por el alumno ya son dados por el maestro o los libros, para de esta manera ahorrar tiempo y esfuerzo.

3.5.2.3 Método Activo

Brinda la posibilidad de que el alumno investigue por sus propios medios, aplicando su capacidad física y mental para dicha investigación.

3.5.2.4 Método Intuitivo

El niño tiene un mejor aprendizaje cuando ve, toca y siente el objeto en estudio es decir, a través de sus sentidos que son conexiones con el cerebro para obtener mayores conocimientos. La intuición permite aclarar el pensamiento del niño.

3.5.2.5 Método Simbólico

Los símbolos son la base para trabajar con este método. Por ejemplo, en la matemática se trabaja con números y estos son símbolos que de una u otra manera representan una realidad concreta.

Dentro de este método tenemos:

- Método Simbólico Verbal
- Método Simbólico Libresco
- Método Verbal Ilustrativo

3.5.3 MODELOS DE APRENDIZAJE

Según Burner hay tres modelos de aprendizaje:

3.5.3.1 Modelo Enactivo

El alumno aprende poniendo en práctica los conocimientos adquiridos y desarrollando cada uno de sus sentidos.

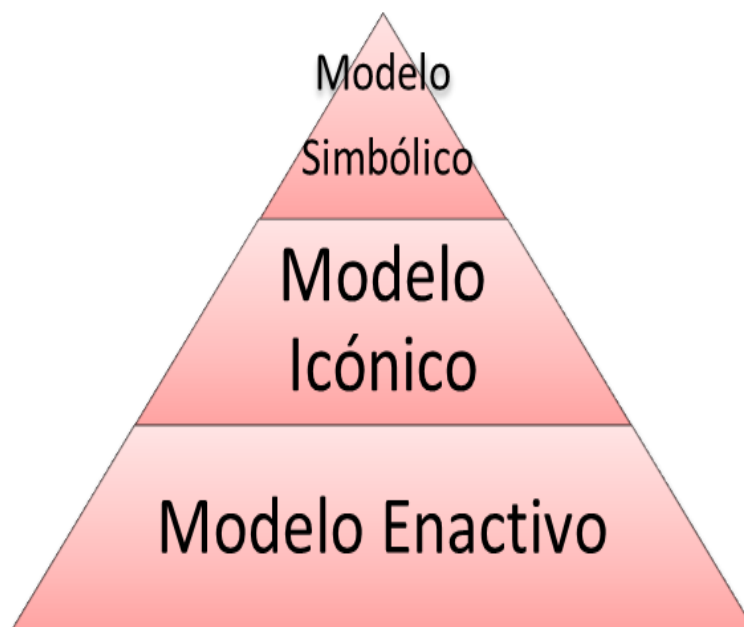
3.5.3.2 Modelo Icónico

El aprendizaje se da por medio de dibujos o imágenes que están relacionados con el tema en estudio.

3.5.3.3 Modelo Simbólico

Hace uso de la palabra escrita o hablada como parte del proceso del aprendizaje.

Para maximizar el aprendizaje en los niños, en la siguiente gráfica se muestra la proporción de uso que se debe dar a cada uno de los modelos antes mencionados, teniendo como principal modelo el Enactivo.



3.6 ASIGNATURAS A SER DICTADAS EN EL CENTRO

3.6.1 ASIGNATURAS PRINCIPALES

3.6.1.1 Área de la Asignatura de Matemática

La Matemática es una ciencia que ayuda al desarrollo del pensamiento y comprende los siguientes tipos de pensamiento:

Pensamiento Lógico

Mediante la deducción de pasos permite llegar a la resolución de problemas.

Pensamiento Crítico

Permite evaluar y escoger las mejores posibilidades de ejecución de los procesos, para la obtención de resultados.

Pensamiento Lateral

Nos facilita obtener varios caminos de solución para una misma dificultad.

Pensamiento Perspectivo o Finalista

Permite suponer diferentes procesos y resultados de un problema, sin que se haga cálculo alguno.



3.6.1.2 EJES DE APRENDIZAJE

Razonamiento

Permite desarrollar la mente al analizar la situación del problema, creando varias vías de solución.

Demostración

Es la manera de demostrar las vías de solución de manera escrita.

Comunicación

Es la sustentación de los procesos realizados y la interpretación de resultados.

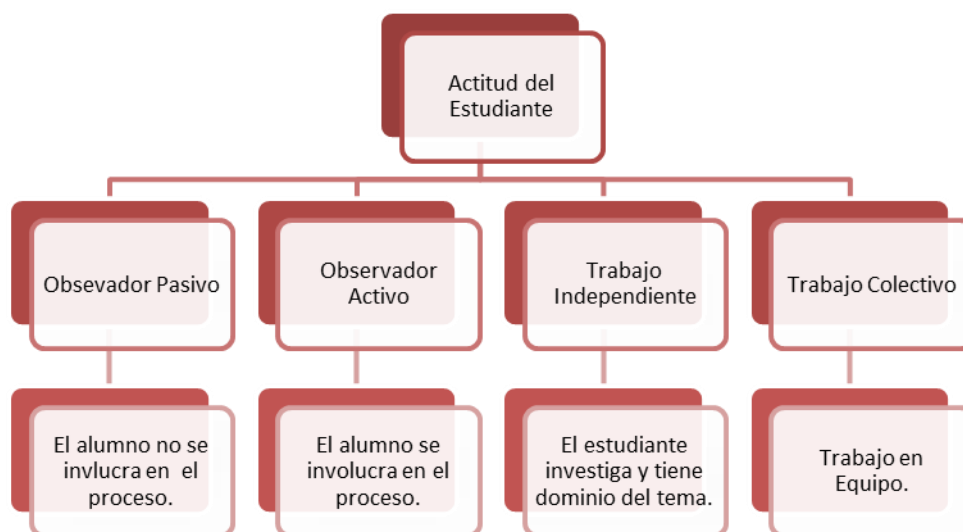
Conexiones

Es aplicar el conocimiento matemático con la vida real.

Representación

Presentar los resultados mediante diferentes modelos matemáticos.

Actitud del Estudiante frente a un Ejercicio Matemático



3.6.1.3 Área de la Asignatura de Lenguaje y Comunicación

La Comunicación y el Lenguaje nos permite expresar nuestros sentimientos con las demás personas, de esta manera es importante que los niños en su etapa escolar inicial desarrollen sus capacidades para leer y escribir.

En la etapa inicial de los niños se pueden presentar las siguientes dificultades:

- Dificultades para la lectura
- Dislexia
- Disgrafía
- Disortografía
- Discalculia

3.6.2 ASIGNATURAS COMPLEMENTARIAS

3.6.2.1 TERAPIA DEL LENGUAJE

La mayoría de los niños con discapacidades del habla necesitan como tratamiento una terapia del lenguaje, que ayuda a los problemas de producción de sonidos o al combinar palabras para expresar frases de una mejor manera.

Es importante un diagnóstico temprano para tener un mayor resultado, solucionando o disminuyendo el problema.

Lo recomendable es intervenir a tiempo y que los padres ayuden a sus hijos a realizar las actividades recomendadas por el terapeuta.

Previo a determinar un programa de rehabilitación se realizara una evaluación que nos permitirá establecer el tipo y grado de dificultad que presenta cada caso.



3.6.2.2 COMPUTACIÓN

En esta área se ayudará tanto a los niños como los adolescentes a desarrollar sus habilidades en cuanto al manejo de las computadoras y su sistema operativo, para ello contamos con un adecuado laboratorio de computación.



3.6.2.3 INGLES

Se dictarán cursos que ayuden a desarrollarse de mejor manera en el idioma inglés y en sus diferentes aspectos como:

- Escuchar
- Escribir
- Leer
- Pronunciar

3.6.2.4 ASESORAMIENTO PSICOLÓGICO

El objetivo de esta área es ayudar psicológicamente a los niños y adolescentes para que puedan rendir de mejor manera en sus actividades académicas y la orientación en aspectos que permiten mejorar la personalidad.

3.6.2.5 MÚSICA

Se dictarán clases de música con diferentes instrumentos como: guitarra, flauta entre otros, para que los niños puedan desarrollar sus capacidades en este arte.

Entendemos por música al arte y habilidad de producir y combinar diferentes sonidos y acordes de los elementos que forman parte de la creación sonora como lo son: los instrumentos, los ritmos, sonoridades, timbre, tonos, melodías, entre otras.

Es por esto que hemos visto muy conveniente integrar a nuestro programa de ayuda este tipo de actividad ya que con una adecuada enseñanza hasta se puede formar una banda de música dentro del centro con nuestros alumnos.



3.6.2.6 MANUALIDADES

Se dictará cursos de manualidades con el objetivo desarrollar en los alumnos capacidades y habilidades extras a las materias académicas. Serán cursos agradables ya que permitirá ampliar la creatividad de cada uno de ellos.



Por ejemplo se hará adornos mediante materiales como cartulinas, fomix, etc.; también se los puede hacer con material reciclado y tejidos como tapetes, carteras, cintillos, manteles, adornos para sala, etc.



3.6.2.7 TERAPIA DE JUEGO (LUDOTERAPIA)



Es una técnica que se vale del juego para influir en el aprendizaje y a través de ésta se pretende que los niños desarrollen sus habilidades sociales que le permiten comunicarse con los demás. Esta técnica ayuda al niño a que comprenda de mejor manera su propio comportamiento y sobre todo a resolver problemas de adaptación.

El juego permite que el niño integre aspectos del aparato locomotor como son: caminar, correr, trepar, hacer equilibrio, entre otros. Además a aprender a expresarse y aceptar derrotas.

Cuando un niño juega aprende a solucionar el problema que le presenta por eso es importante que sus padres no intervengan en la solución de dicho problema.

El juego tiene una función de comunicación. Es a través de éste que se ayuda a los niños a expresarse para que luego puedan resolver sus conflictos emocionales o traumas, además de promover el crecimiento y el desarrollo integral, tanto en lo cognitivo como en las interacciones con sus semejante.



Funciones de la Terapia del Juego

La Terapia del Juego tiene 3 tipos de funciones básicas que son: las Funciones Biológicas, Funciones Intrapersonales y Funciones Interpersonales.

Funciones Biológicas

- Aprendizaje de habilidades necesarias y básicas.
- Liberación de energía excesiva (hiperactividad).
- Estimulación a base de ejercicios

Funciones Intrapersonales

- Dominio de situaciones.
- Exploración
- Iniciativa
- Análisis y comprensión de todas las funciones de la mente y desarrollo cognitivo.

Función Interpersonal

- Mejora de las habilidades sociales.

Función Sociocultural

- Imitación de actitudes deseadas (modelos de personas adultas que admiran)

Enfoque e Importancia del Juego

Lo importante de esta terapia es centrarnos en lo que nos quiere transmitir el niño a través del juego. El terapeuta debe estar alerta para conocer cada uno de los sentimientos que expresa el niño o niña con el fin de lograr que se establezca el vínculo entre el niño y el terapeuta. Las sesiones deben ser constantes y los padres de familia deben comprometerse a llevarlos a las terapias y consultando con el terapeuta las inquietudes que se les presente. El terapeuta debe tener toda la disposición, paciencia, respeto y consideración por el niño, estableciendo límites que le permitan al niño aprender respeto y contención sobre todo.

3.7 Horario de Atención

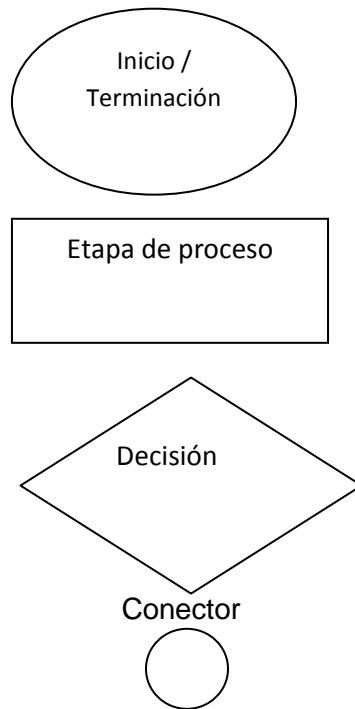
El siguiente horario es un propuesto el cual está sujeto a cambios debido a que las diferentes áreas a capacitar irán de acuerdo a los requerimientos y disponibilidad de las partes interesadas (docente - alumno), sin embargo las horas de atención son definitivas ya que los involucrados en el servicio disponen de facilidad en este tiempo.

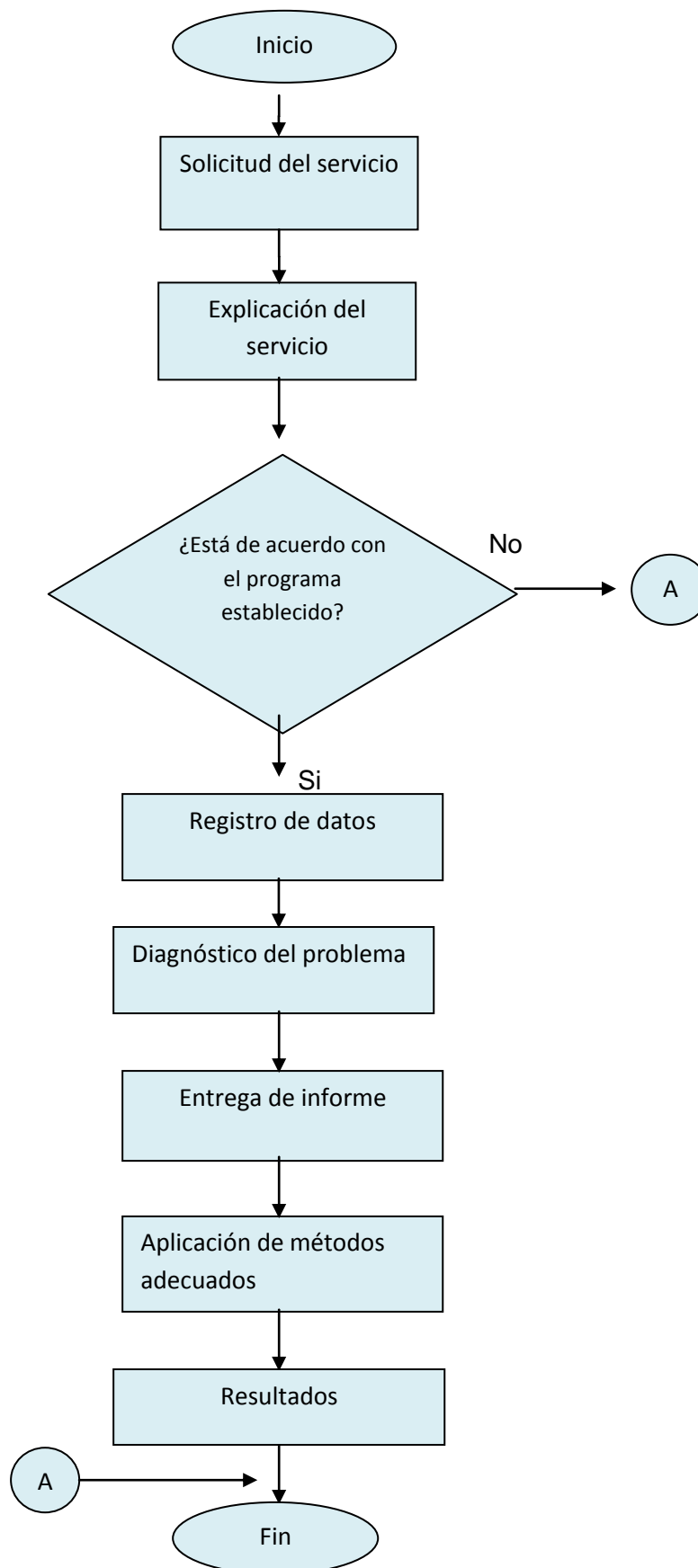
HORA	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
14:00 - 15:00	Desarrollo del Pensamiento Lógico Matemático	Lenguaje	Inglés	Música	Terapia Juego
15:00 - 16:00	Desarrollo del Pensamiento Lógico Matemático	Lenguaje	Inglés	Música	Terapia Juego
16:00 - 17:00	Computación	Computación	Terapia de Lenguaje	Manualidades	Asesoramiento Psicológico
17:00 - 18:00	Computación	Computación	Terapia de Lenguaje	Manualidades	Asesoramiento Psicológico

3.8 Diagrama de Flujo

Son diagramas que representan de manera gráfica las distintas operaciones, pasos o etapas que conlleva la realización de un proceso siguiendo una secuencia cronológica, es decir proporciona mediante las imágenes conocer los procesos que se llevan a cabo para la realización de un producto o servicio. Además representa las unidades involucradas y los responsables de su ejecución que son necesarios en cada etapa de la cadena cliente/proveedor

Los símbolos a utilizar son:





3.8.1 Descripción del Proceso

Inicio.- El proceso da inicio con publicidad emitida en la radio así como también contactarnos con las instituciones educativas para que den a conocer a los padres de familia nuestro servicio que va dirigido a sus hijos.

Solicitud del servicio.- Los padres de familia o los mismos adolescentes interesados nos pedirán información del servicio ya sea personalmente o mediante una llamada telefónica.

Explicación del servicio.- Se dará una información detallada de las actividades, programas de trabajo, horarios, matricula, materiales, personal docente. Informar el objetivo que tiene nuestro centro que más bien es brindar ayuda en cuanto al aprendizaje se refiere.

¿Está de acuerdo con el programa establecido?.- Es aquí en donde la persona que solicito el servicio tiene la libertad para analizar y determinar si le conviene o no aceptar las condiciones para acudir al centro.

Registro de datos.- una vez aceptado el programa del centro así como sus requerimientos se procede a registrar la información del usuario.

Diagnóstico del problema.- Se entrevista a los padres de Familia y a sus hijos para determinar su situación familiar y psicológica, el objetivo es encontrar cuál es su problema en el aprendizaje, este proceso se lo realiza con la ayuda del psicólogo

Entrega del informe.- Luego de determinar cuáles son las dificultades que tiene en el aprendizaje lo que se hace es comunicar al padre de familia cuál es la situación de su hijo y de esta manera proceder a brindar la ayuda que necesite con los respectivos métodos que se requiera.

Aplicación de métodos adecuados.- Determinar el problema y aplicar los métodos que ayuden al niño o adolescente a ver resuelta su necesidad en lo académico.

Resultados.- Luego de la aplicación de métodos, se hará un seguimiento de cómo responde el niño o adolescente con las nuevas destrezas adquiridas y finalmente se hará una evaluación para determinar cuál es el rendimientos que presenta, es decir si cumplió con las expectativas deseadas.

Fin.- Finalización del proceso con conocimientos nuevos, destrezas adquiridas y cuando ya no sea necesario obtener ayuda adicional para mejorar o mantener el nivel académico.

3.9 EQUIPOS Y MATERIALES DIDÁCTICOS

Los materiales didácticos facilitan el proceso de enseñanza y de aprendizaje en la educación, estimulando los sentidos para de manera más fácil acceder a la información, a la adquisición de nuevos conocimientos así como también adquirir habilidades y destrezas.

Entre algunos de los materiales educativos utilizados están:

Auditivos
Gráficos
Impresos
Mixtos
Electrónicos

3.9.1 Materiales auditivos.

Registro de sonidos que permiten facilidad en el aprendizaje, sobre todo sirve para mayor retención en el alumno que tiene bajo nivel en la lectura, pues la grabación se puede detener, adelantar, retroceder o repetir el número de veces que sea necesario; es útil tanto para el estudio individual como grupal.



3.9.2 Materiales gráficos.

Permite registrar un mensaje, aumentando la retención del conocimiento y aumenta el interés en los alumnos.

3.9.3 Materiales impresos.

Como libros, cuyo contenido generalmente es responsabilidad de un autor; es una fuente de información en la que se puede leer las unidades de estudio las veces que sea necesario o los puntos que le interesen, una de sus ventajas esta la toma de notas así como enriquecimiento del vocabulario.



3.9.4 Materiales mixtos.

Películas, imágenes. Acercan a la realidad mostrando estados de ánimo en los personajes pudiendo reducir o agrandar el tamaño de las imágenes para la mejor asimilación del contexto. Pueden mostrar el pasado y el presente dentro del aula de clases; también puede mostrarse métodos o habilidades. Mantienen la atención ofreciendo una experiencia satisfactoria.



3.9.5 Materiales electrónicos.

La computadora; puede emplearse como un instrumento que combina diferentes medios. Es decir, cuando un estudiante lee la información en la pantalla, está a la vez recibiendo instrucción similar a la que da un libro; si observa imágenes o gráficos así como cuando escucha un mensaje auditivo, sus efectos son similares a los materiales ya mencionados.

Entre sus ventajas están:

- ✓ Mantienen la atención durante más tiempo.
- ✓ Interactuar activamente con el material, responder y practicar.
- ✓ Conocer en forma inmediata si sus respuestas fueron o no acertadas, así como las causas de sus errores.
- ✓ El estudiante avanza a su propio ritmo.



En el siguiente cuadro se detallan los materiales necesarios para poner en funcionamiento el Centro.

LCD Cinema 3D + soporte
Computadora Portatil Coreis
Impresor multifuncion
DVD Karaoke Player
Escritorio Melanie Pacheco
Biblioteca pequeña
Silla giratoria Majestic sin brazos
Grabadora Sony SP350
Pupitre Bipersonal + Sillas
Sillas plásticas Perugita
Mesas Plástico Padrino Mágicos
Sillas Plásticas Pikes Infantil
Proyector
Mesa para computadora 50x80cm

CAPITULO IV

ESTUDIO LEGAL Y ADMINISTRATIVO

4.1 CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA COMPAÑÍA

TIPO DE EMPRESA	NUMERO MINIMO SOCIOS	RESPONSABILIDAD	CAPITAL SOCIAL MINIMO	CONTROL
Compañía Unipersonal Limitada	1	Limitada hasta monto de capital social	\$ 400.00	Judicial
Compañía de Responsabilidad Limitada	2	Limitada hasta monto de aportaciones	\$ 400.00	Superintendencia de Compañías
Compañía Anónima	Persona Natural: 1 Persona Jurídica: 2	Limitada hasta el monto de las acciones	\$ 800.00	Superintendencia de Compañías
Compañía de Nombre Colectivo	2	Solidaria e ilimitada	Sin restricciones	Judicial
Compañía de Comandita Simple	1 o varios socios	Socios comanditados y comandatarios: solidaria e ilimitada	Sin restricciones	Judicial
Compañía Comandita por Acciones	1 socio comanditado 1 socio comanditario	Solidariamente responsable por todo el capital social Limitada a las acciones aportadas	Sin restricciones	Superintendencia de Compañías
Compañía de Economía Mixta	1 socio sector público 1 socio sector privado	Hasta el monto de las acciones suscritas	\$ 800.00 Socio sector público: Mayor o igual al	Superintendencia de Compañías
Compañías Extranjeras	Depende del país de domicilio de la compañía			

FUENTE: Libro “Proyectos de Inversión y Desarrollo ”, Autor: Ing. Enrique Paredes Roldán

En nuestro caso luego de hacer un análisis hemos llegado a la conclusión de que nuestro centro psicopedagógico será una COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA.

4.1.1 TRÁMITE DE CREACIÓN

4.1.1.1 Superintendencia de Compañías

Procedimiento para Constituirse una Compañía

1. Reservar el nombre de la compañía en la Superintendencia de Compañías. (El formato de solicitud se encuentra como Anexo N° 4).
2. Si la suscripción se realiza con dinero en efectivo (numérico) se tiene que abrir una “Cuenta de Integración de Capital” en cualquier banco y si es con especies, encuentran gravados dichos bienes. La cuanta integración pasa a formar parte de la Escritura como documento habilitante.
3. Otorgar en cualquier Notaria la escritura de constitución de la compañía cuyo borrador o minuta deberá ser elaborada previamente por un abogado.
4. Presentar a la Superintendencia de Compañías tres ejemplares de la escritura pública con una solicitud de aprobación previamente por un abogado.
5. Si cumple con las condiciones de ley se procede a emitir la Resolución de Aprobación y Extracto correspondiente.
6. Se publica por una sola vez en un diario de mayor circulación en el domicilio de la compañía el extracto respectivo.
7. Se margina la resolución aprobatoria en la Notaria.
8. Se inscribe la escritura de la constitución en el Registro Mercantil.
9. Remitir a la Superintendencia de Compañías la siguiente documentación:
 - ✓ Publicación por la prensa.
 - ✓ Un ejemplar de la Escritura y la Resolución ya marginada e inscrita.



- ✓ Copia del formulario 01-A RUC y 01-B RUC que el SRI emite para el efecto.
- ✓ Nombramiento de Administradores.
- 1. La SC emite 1 hoja de Datos Generales para que el interesado pueda obtener RUC en el SRI.
- 2. La SC autoriza la devolución del capital de la compañía depositado en el Banco.

4.1.1.2 Permiso del Municipio

El formato de solicitud para el ingreso de Patentes en el Municipio del Cantón Biblián consta en el Anexo N° 5.

4.1.1.3 Permiso de los Bomberos

REQUISITOS PARA OBTENER EL PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE: LOCALES COMERCIALES Y DE SERVICIOS³

- Presentar solicitud del permiso del Municipio.
- Copia de factura de compra de extintores o de recarga a nombre del propietario.
- Inspección por este departamento de las instalaciones y de seguridades contra incendios.
- El propietario debe cumplir las condiciones dadas por el inspector para poder emitir el permiso de funcionamiento.

4.1.1.4 Requisitos para Obtener el RUC

REQUISITOS PARA LA INSCRIPCION DE SOCIEDADES DEL SECTOR PRIVADO

Formularios

RUC01-A, debidamente lleno y suscrito por el Representante Legal, (si la sociedad registra más 8 accionistas, esta información no se registrará en el formulario, se deberá presentar la misma en medio magnético de acuerdo a la ficha que la puede consultar en la página web del SRI).

³ <http://www.bomberos.gob.ec/servicios-a-la-comunidad/Permiso-Locales-Comerciales/30>

Ruc01-B, se presentará únicamente cuando la sociedad posea establecimientos adicionales a la matriz y deberá ser suscrito por el Representante Legal.

Estos formularios se detallan en la parte de Anexos.

Identificación de la sociedad:

Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil, a excepción de los Fideicomisos Mercantiles, Fondos de Inversión y Fondos Complementarios Provisionales.

Original y copia de las hojas de datos generales otorgadas por la Superintendencia de Compañías (Datos generales, Actos jurídicos y Accionistas).

Identificación representación Legal:

Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil, a excepción de los Fideicomisos Mercantiles, Fondos de Inversión y Fondos Complementarios Provisionales.

Original de cedula vigente y original del certificado de votación.

Se aceptan los certificados emitidos en el exterior. En caso de ausencia del país se presentará el Certificado de no presentación emitido por el Consejo Electoral o Provincial, o el pasaporte con el registro de salida e ingreso sellado por Migración. En caso de pérdida, un certificado emitido por la autoridad competente.

Original y copia de la planilla de servicios básicos (agua, luz, teléfono). Debe constar a nombre de la sociedad, representante legal o su conyugue, socio, accionista y corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción, considerando la fecha de emisión de la planilla.

En caso de que las planillas sean emitidas de manera acumulada y la última emitida no se encuentre vigente a la fecha, se adjuntará también un comprobante de pago de los últimos tres meses. En caso, que se encuentre en trámite la adquisición del servicio básico, se aceptará el contrato suscrito con la empresa respectiva, si en esta se especifica el nombre y la dirección.

Original y copia del estado de cuenta bancario o de tarjeta de crédito o de telefonía celular. Debe constar a nombre de la sociedad, representante legal, accionista o socio y corresponder a los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción, considerando la fecha de emisión del documento.

Ubicación de la matriz y establecimientos, se presentará cualquiera de los siguientes:

Original y copia de la factura del servicio de televisión pagada o internet. De constar a nombre de la sociedad, representante legal o su conyugue, socio, accionista y corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción, considerando la fecha de emisión de la factura. En caso, que se encuentre en trámite

la adquisición del servicio, se aceptara el contrato suscrito con la empresa respectiva, si en esta se especifica la dirección.

Original y copia de cualquier documento emitido por una institución pública que detalle la dirección exacta del contribuyente por ejemplo: patentes, permiso anual de funcionamiento, informe de concesiones mineras y deben constar a nombre de la sociedad, representante legal o su conyugue, socio o accionista. En el caso de permiso anual de funcionamiento, debe corresponder al año en el que se realiza la inscripción o del inmediato anterior. Para aquellos documentos cuyo plazo de vigencia no sea de un año, deben corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción, considerando la fecha de emisión del documento.

Original y copia del contrato de arrendamiento (el contrato de arrendamiento puede o no estar vigente a la fecha de inscripción y deberá constar a nombre de la sociedad, representante legal o conyugue, socio o accionista).

Original y copia de la Escritura de Propiedad o de Compra venta del inmueble, debidamente inscrito en el Registro de Propiedad o certificado emitido por el registrador de la propiedad el mismo que tendrá vigencia de tres meses desde la fecha de emisión y deberá constar a nombre de la sociedad, representante legal o conyugue, socio o accionista.

Original y copia del Contrato de Concesión Comercial o Contrato de Comodato, y deberá constar a nombre de la sociedad, representante legal o conyugue, socio o accionista, y será emitido por el Administrador del Centro Comercial en hoja membretada, con sello e información completa.

Original y copia de la Certificación de la Junta Parroquial más cercana al lugar de domicilio, únicamente para aquellos casos en que el predio no se encuentre catastrado. La certificación deberá encontrarse emitida a favor de la sociedad, representante legal o conyugue, socio o accionistas.

Se presentara como requisito adicional una Carta de cesión de uso gratuito del inmueble cuando los documentos detallados anteriormente no se encuentren a nombre de la sociedad, representante legal o conyugue, socio o accionistas, para lo cual se deberá adjuntar copia de cualquiera de los siguientes documentos: planilla del servicio básico contrato de arrendamiento o factura por servicio de televisión pagada o internet, y adicionalmente se adjuntara la copia de cedula de identidad d la persona a nombre de quien se encuentra alguno de los documentos antes descritos. No aplica la carta de cesión para estados de cuenta bancaria, telefonía celular o tarjetas de crédito.

Otros requisitos:

Las copias de los requisitos presentados deberán estar en buenas condiciones y no en papel térmico.

Original y copia del título habilitante vigente, de acuerdo a la clase de servicio de transporte terrestre de personas y/o carga, otorgado por la Agencia Nacional de Regulación y Control de Transporte, tránsito y seguridad Vial o por el Gobierno

Autónomo Descentralizado Regional, metropolitano o Municipal que tenga competencia.⁴

4.1.1.5 Permiso del MINISTERIO DE SALUD

Requisitos para Obtener Permiso de Funcionamiento del MSP Acuerdo Ministerial 818⁵

1. Formulario de solicitud (sin costo) llenado y suscrito por el propietario.
2. Copia del registro único de contribuyentes (RUC).
3. Copia de la cedula de ciudadanía o de identidad del propietario o del representante legal del establecimiento.
4. Documentos que acrediten la personería Jurídica cuando corresponda.
5. Copia del título del profesional de la salud responsable técnico del establecimiento, debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública, para el caso de establecimientos que de conformidad con los reglamentos específicos así lo señalen.
6. Plano del establecimiento a escala 1:50.
7. Croquis de ubicación del establecimiento.
8. Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos.
9. Copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferido por un Centro de Salud del Ministerio de Salud Pública.

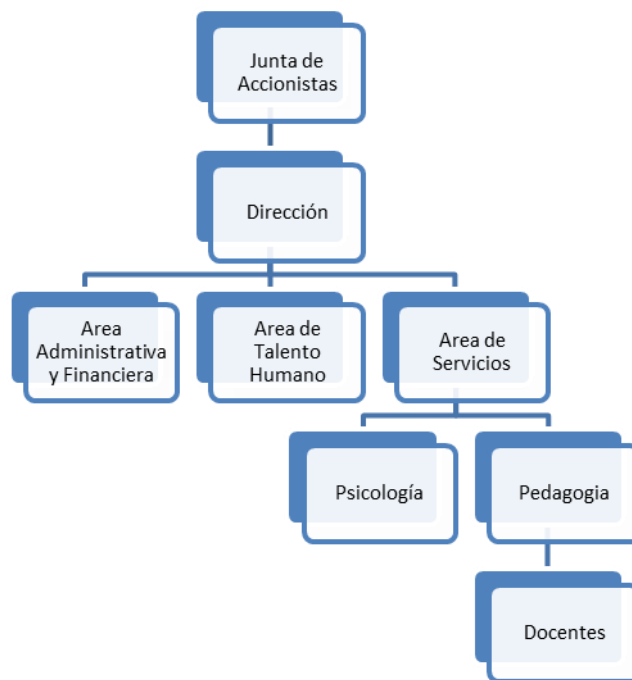
4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

El organigrama del Centro será vertical, es decir, adoptará las características como modelo funcional ya que en orden jerárquico se va detallando cada área que formará parte de la institución.

Esto no lleva a una especialización de las diferentes personas que están involucradas en nuestro emprendimiento.

⁴ <http://www.sri.gob.ec/web/10138/96>

⁵ <http://www.salud.gob.ec/permiso-de-funcionamiento-de-locales/>



4.3 TALENTO HUMANO

El talento humano es entendido como la capacidad que posee una persona para entender y comprender la forma de resolver determinada actividad que se pretenda llevar a cabo, aprovechando sus habilidades, destrezas, experiencias y aptitudes propias.

Es importante contar con personas que nos ayuden a brindar un servicio de calidad, debemos contar con personas que no solo sirvan sino se desvivan por nuestros clientes.

4.3.1 SELECCIÓN DEL PERSONAL

“El Reclutamiento y Selección de Personal, es la técnica de escoger o elegir entre un conjunto de candidatos o postulantes a las personas más adecuadas, para ocupar los puestos existentes en la empresa; Por ello el objetivo principal del reclutamiento, es tener el mayor número de personas disponibles, que reúnan los requisitos de los puestos a cubrirse en la organización.”⁶

4.3.1.1 RECLUTAMIENTO

Tiene como finalidad suministrar los candidatos para la selección.

⁶ http://www.uteg.edu.ec/_documentos/file/pdf/el-reclutamiento-y-seleccion-de-personal-2012.pdf

Por tanto implica una búsqueda para escoger y clasificar a las personas más adecuadas y que cumplan los requerimientos y especificaciones de los diferentes puestos de trabajo a designar para de esta manera satisfacer las necesidades de la organización.

REQUISITOS PARA RECLUTAR PERSONAL

CARGO: Dirección

EDAD: 28-35 años

NIVEL DE EDUCACION: De preferencia título de cuarto nivel

EXPERIENCIA: mínimo dos a tres años

CARGO: Psicopedagogo

EDAD: 28-35 años

NIVEL DE EDUCACION: Tercer nivel

EXPERIENCIA: mínimo un año

CARGO: Docente

EDAD: 25- 30 años

NIVEL DE EDUCACIÓN: Tercer nivel

EXPERIENCIA: mínima un año

CARGO: ADMINISTRADOR, CONTADOR, JEFE DE TALENTO HUMANO

Para las áreas mencionadas las autoras de la presente tesis, tenemos el conocimiento necesario para ocupar y dirigir estos cargos.

4.3.1.2 SELECCIÓN

Consiste en escoger de los candidatos reclutados al más idóneo para que ocupe un cargo dentro de la organización.

Un dicho popular afirma que la selección es la elección del individuo adecuado para el cargo adecuado.

Una de las fuentes de reclutamiento a utilizar será el anuncio en la prensa y radio para luego analizar a los postulantes de acuerdo a su base de datos y escoger a los más idóneos para que desempeñen los cargos existentes.

4.3.1.3 MODALIDAD DE CONTRATACIÓN

Entre las posibilidades de contratación tenemos:

Personal fijo: es el personal que labora de forma continua en cuanto a la duración del proyecto se refiere.

Personal ocasional: para llevar a cabo ciertos trabajos se hace necesario la contratación de este tipo de empleados que solamente están hasta concluir la actividad específica encomendada.

Personal por obra: luego de terminada la obra o trabajo recibe remuneración de acuerdo a lo realizado en cuanto a la cantidad y calidad.

Lo que en nuestra empresa trataremos es contar con personal fijo pues de esta manera se garantizará la eficiencia en el servicio prestado y se mantendrá la continuidad de las actividades que se vayan desarrollando; sobre todo debe haber un buen clima organizacional y todo ello se logrará con una buena comunicación entre el personal y los involucrados.

4.3.1.4 REMUNERACIÓN

La remuneración para el personal que formará parte de nuestro centro se detalla en la siguiente tabla:

CARGO	REMUNERACIÓN
Dirección	\$ 600,00
Jefe Administrativo y Financiero	\$ 409,00
Jefe de Talento Humano	\$ 409,00
Psicopedagogo	\$ 500,00
Docentes	\$ 1.159,00
TOTAL	\$ 3.077,00

Cabe mencionar que el salario de los docentes en la tabla esta de manera global, sin embargo para el sueldo individual se obtiene al calcular el número de horas trabajadas por cada uno de ellos en las diferentes áreas.

El modelo de Rol de Pagos a utilizar se encuentra detallado en el Anexo N°

4.3.2 EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO

Consiste en medir el rendimiento que tiene el trabajador en realizar las actividades dentro de la organización.



Es importante realizar la evaluación ya que nos permite mejorar y hacer las correcciones debidas para tener un buen desempeño laboral.

COMO EVALUAR

Autoevaluación del desempeño

Lo ideal sería que cada trabajador evaluara su propio desempeño dentro del establecimiento de ciertos parámetros, de esta manera determinar su eficacia y eficiencia en el desarrollo de las actividades para con ello alcanzar los objetivos planteados superando las expectativas.

El gerente

En la mayoría de las organizaciones, el gerente tiene como responsabilidad controlar y revisar el desempeño de sus subordinados.

El individuo y el gerente

El gerente es el que guía y el empleado es el que recibe los recursos y evalúa su desempeño en base a la retroalimentación que le proporciona el mismo.

Es un intercambio entre las dos partes que colaboran y aportan para la obtención de resultados.

El equipo de trabajo

Se evalúa el desempeño como un todo y de cada uno de los miembros del grupo.

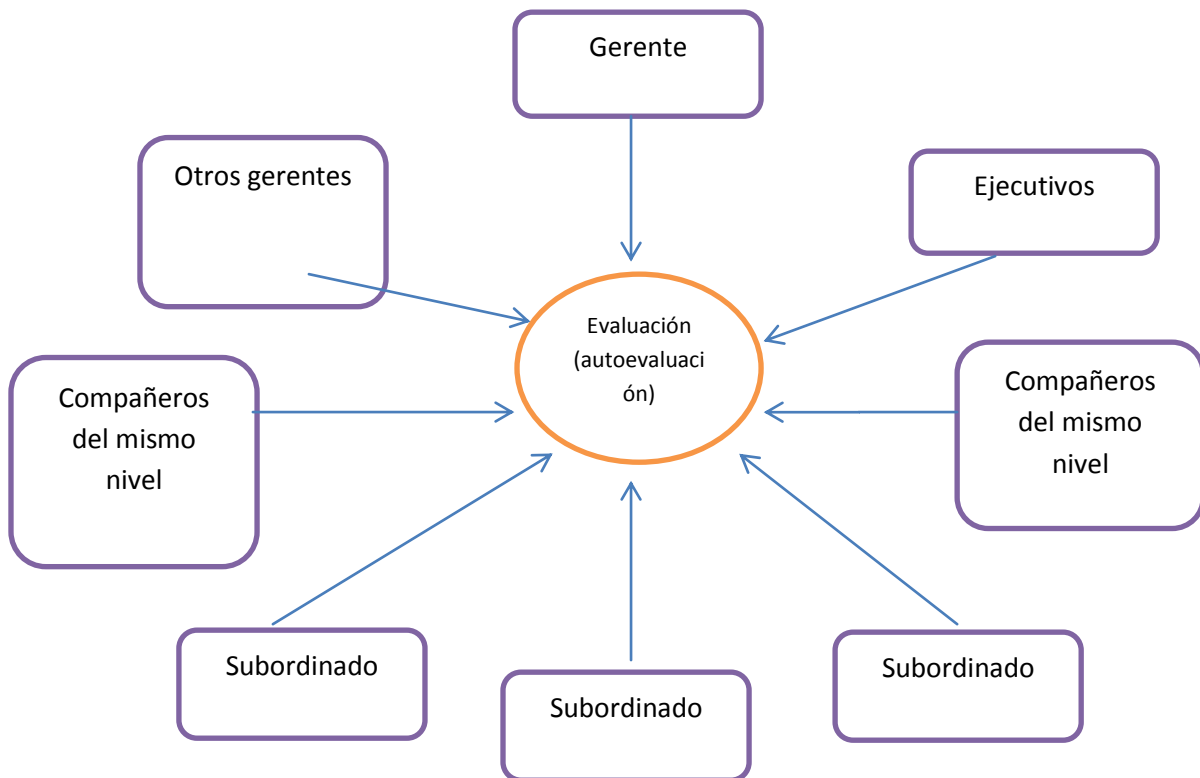
La evaluación hacia arriba

Es una evaluación que se hacen los subordinados al gerente, de cómo es su eficiencia en proporcionar recursos, los medios necesarios para alcanzar los objetivos. Esta evaluación permite que haya negociaciones entre las dos partes.

La evaluación de 360 grados

Hace referencia a una evaluación circular en la que intervienen todos los elementos que tienen relación con la persona evaluada. Así están: gerente, compañeros, subordinados, clientes, etc.⁷

⁷ CHIAVENATO IDALBERTO, "Gestión de Talento Humano", México, 2008



4.3.2.1 METODOS TRADICIONALES DE EVALUACION DE DESEMPEÑO

Para realizar la evaluación de desempeño humano existen múltiples métodos. La mayoría de las organizaciones diseñan su propio sistema de evaluación que se ajustan a características particulares de la empresa ya que evaluar a un gran número de personas dentro de las mismas mediante criterios de igualdad y justicia y que al mismo tiempo sirva como estimulante para las personas, no es nada fácil.

A continuación se detallan los métodos más tradicionales que se utilizan para la evaluación del desempeño:

▪ ESCALAS GRAFICAS

Las escalas gráficas son tablas de doble asiento en donde se registran los factores de la evaluación (en los renglones) y las calificaciones de la evaluación (en las columnas). Los factores de evaluación hacen referencia a parámetros básicos y relevantes para la evaluación de desempeño de los trabajadores.

Ventajas de la Evaluación del Desempeño con Escalas Gráficas

- Permite la planificación y construcción del instrumento de evaluación.
- Es sencillo de utilizar y de fácil entendimiento.
- Proporciona una visión gráfica y global de los factores a evaluar.
- Permite de manera fácil comparar los resultados de varios trabajadores.
- Existe facilidad para realimentar los datos del evaluado.

Desventajas de la Evaluación del Desempeño con Escalas Gráficas

- Es superficial y Subjetiva
- Existe y genera cierto grado de generalización entre los factores.
- Homogeniza las características individuales.
- Funciona como un sistema cerrado ya que limita en cierta forma los factores de la evaluación.

Pasos para evaluar mediante el método de Escalas Gráficas

1. Definir con claridad cuáles serán los factores que servirán como instrumento para calificar y comparar el nivel de desempeño de los trabajadores que están implicados. Entonces el trabajador que alcance la mayor puntuación en la evaluación sin importar el puesto que ocupen, es quien mejor desempeño tiene en sus actividades. Se utiliza un formulario de doble asiento que sirve para definir el grado de variación entre los factores. Cada factor se dimensiona para retratar una banda amplia del desempeño, que va desde lo insatisfactorio hasta la excelencia y entre estos dos extremos existen valores intermedios.
2. Delimitar los grados de la evaluación para el establecimiento de las escalas de variación del desempeño, que por lo general se utiliza de 3 a 5 grados de variación a los cuales se les asigna un valor numérico.

▪ **ELECCION FORZADA**

Este método surgió para eliminar ciertas deficiencias del método de la escala gráfica como la generalización y la subjetividad de los factores. Consiste en evaluar el desempeño de las personas mediante bloques de frases descriptivas que se enfocan en ciertos aspectos del comportamiento.

Cada bloque se compone de 2 o más frases descriptivas y el evaluador está en la obligación de escoger 1 o 2 frases de cada bloque que se ajuste de la mejor manera para aplicar en la evaluación.

Ventajas de la Evaluación del Desempeño mediante la Elección Forzada

- Permite eliminar el efecto de la generalización de los factores en la evaluación.
- Evita la subjetividad del evaluador hacia con el evaluado.
- No es necesario el entrenamiento de los evaluadores.

Desventajas de la Evaluación del Desempeño mediante la Elección Forzada

- Complejidad en la planificación y construcción del instrumento.
- No se da una visión global de los resultados de la evaluación.
- No se pueden hacer comparaciones ni realimentaciones.
- Es una técnica poco contundente con relación a los resultados.
- No hay participación alguna el evaluado.

INVESTIGACIÓN DE CAMPO

Es uno de los métodos más completos para la evaluación de desempeño y está basado en la responsabilidad de línea y la función de staff en el proceso de evaluación.



Se requiere de entrevistas entre el especialista (evaluador, staff) y los gerentes (línea) para conjuntamente realizar la evaluación del desempeño de los trabajadores de la empresa.

El especialista y el gerente mediante la entrevista llena un formulario para cada trabajador evaluado.

El método se desarrollo mediante 4 etapas:}

- Entrevista inicial de la evaluación.
- Entrevista de análisis complementario.
- Planificación de las medidas.
- Seguimiento de los resultados.

Ventajas de la Evaluación del Desempeño mediante la Investigación de Campo

- Existe responsabilidad conjunta entre el gerente y el departamento de talento humanos que asesora en la evaluación.
- Permite determinar acciones para el futuro.
- Orienta a mejorar el desempeño y el seguimiento de los resultados.
- Evaluación profunda del desempeño.

Desventajas de la Evaluación del Desempeño mediante la Investigación de Campo

- Elevado costo de operación por la asesoría del especialista.
- El proceso es lento y tardado para la evaluación.
- Existe poca participación del evaluado en el proceso.

▪ MÉTODO DE LOS INCIDENTES CRÍTICOS

Es un método sencillo y se basa en características extremas (incidentes críticos) que representan desempeños positivos o negativos. No se ocupa de desempeño normal sino más bien de desempeños excepcionales.

Cada factor de la evaluación del desempeño se convierte en incidentes críticos con el fin de evaluar los puntos positivos y negativos de cada trabajador.

Ventajas de la Evaluación del Desempeño mediante los Incidentes Críticos

- Evalúa 2 extremos del desempeño: bueno y malo.
- Pone énfasis en los aspectos positivos que deben seguirse mejorando y en los aspectos negativos que deben eliminarse.
- Es un método de fácil utilización.

Desventajas de la Evaluación del Desempeño mediante los Incidentes Críticos

- No pone énfasis en los aspectos normales del desempeño.
- Su resultado es parcial.

LISTAS DE VERIFICACIÓN

Es un método más simplificado que el de Escalas Gráficas y se desarrolla a partir de una relación que enumera los factores de la evaluación a considerar para cada trabajador los mismos que reciben una evaluación cuantitativa.

El método más conveniente a utilizar en nuestro Centro es la evaluación de 360 grados ya que su función es dar a conocer a los empleados una perspectiva de su desempeño visto desde diferentes dimensiones con ello podrá mejorar su rendimiento y de esta manera se podrá contribuir con un mejor desarrollo de las actividades y ayudara a alcanzar objetivos deseados por nuestra organización.

4.4 MANUAL DE FUNCIONES

Junta de accionistas:

- Cumplir con cada uno de los objetivos generales de la empresa
- Eficaces relaciones públicas y humanas
- Aumentar cada día nuestro número de usuarios del servicio
- Crecer como empresa para crear nuevos empleos
- Formular e implantar decisiones estratégicas que ayuden a aumentar la rentabilidad de la organización
- Ser un Centro reconocido por nuestra calidad y compromiso

Dirección

- Dirigir el proyecto hacia la meta planteada.
- Coordinar el diseño curricular con los docentes y psicopedagogo.
- Establecer los indicadores de desempeño para evaluar el trabajo realizado.
- Asesorar en los aspectos de actualización docente, diseño curricular y de investigación educativa.



- Asesorar, informar y orientar a las familias de los involucrados en el servicio.
- Ofrecer soporte técnico en la actividad de orientación académica.
- Establecer estrategias y metodología de trabajo.
- Colaborar con los profesores en la orientación de los alumnos y de las familias.
- Estructuración de una base de datos para cada uno de los alumnos.

Jefe de Servicios

- Brindar calidad
- Ser eficientes en todo el proceso de enseñanza
- Comodidad para el cliente
- Contratar a profesionales con experiencia

Jefe administrativo y financiero

- Buen control de ingresos y egresos
- Cumplir con las metas que se pretende alcanzar
- Crecer como empresa
- Cumplir con el estándar de calidad de nuestros servicios
- Realizar a tiempo los pagos.
- Presentación de informes sobre el movimiento financiero de la empresa
- Cubrir a totalidad las operaciones del negocio en forma sistemática, histórica y cronológica.
- Informar los negocios realizados a la empresa



- Llevar un registro claro y transparente de las operaciones financieras.
- Administrar adecuadamente los recursos financieros de la empresa para realizar operaciones como: adquisiciones de máquinas y equipo.
- Invertir los recursos financieros excedentes en operaciones como: inversiones en el mercado de capitales, adquisición de inmuebles, terrenos u otros bienes.
- La responsabilidad de la obtención de calidad a bajo costo y de manera eficiente.
- La meta de un Administrador Financiero consiste en planear, obtener y usar los fondos para maximizar el valor de la empresa.

Jefe de TALENTO HUMANO

- Análisis y diseño de cargo
- Reclutamiento y selección
- Evaluación y revisión del desempeño de cada uno de los trabajadores
- Contar con personal capacitado y productivo
- Administración de Sueldos y Salarios
- Establecer comunicación y desarrollar relaciones de trabajo
- Mejorar el desempeño y productividad de los empleados
- Proteger las condiciones de salud de los empleados
- Tener un control de la hora de entrada y salida de los empleados

PSICOPEDAGOGO

- Colaborar y asesorar con los profesores en la prevención y detección de las dificultades personales y de aprendizaje y buscar una respuesta educativa adaptada a las necesidades de los alumnos.

- Realizar la evaluación psicopedagógica, elaborar informes y establecer medidas oportunas.
- Apoyar y asesorar a los alumnos, en los momentos más decisivos o de mayor dificultad escolar.
- Diseñar Programas de Evaluación e Intervención Psicopedagógica.
- Planificar y ejecutar Programas de desarrollo y Optimización del proceso de enseñanza y aprendizaje.
- Desarrollar la comprensión y destrezas matemáticas, lectoras, y de escritura.
- Desarrollar actitudes positivas en los alumnos hacia las técnicas instrumentales de la lectura, escritura y cálculo.

DOCENTE

- Coordinar junto con el Director el diseño curricular de talleres o demás asignaturas.
- Lograr las metas contempladas en el plan de trabajo.
- Compromiso para con la institución y los alumnos y trabajar con el fin de lograr la misión institucional.
- Actualización permanentemente de nuevos métodos a emplear para la enseñanza.
- Preparar, enseñar y evaluar sus clases
- responder las inquietudes y necesidades de los estudiantes y de los padres de familia.
- Entregar a tiempo los documentos correspondientes a su trabajo.

- Asistir y participar en los programas de capacitación que programe la Institución.
- Participar en las evaluaciones que sean realizadas en la Institución.
- Enseñar y respetar las horas que le sean asignadas por la Administración.
- Indicar fuentes de información, materiales didácticos y recursos diversos utilizados para su clase.

CAPITULO V

ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO

5.1 ESTRUCTURA DE INVERSION Y FINANCIAMIENTO

5.1.1 PLAN DE INVERSION

RUBRO	VALOR	
INVERSIONES FIJAS		
INVERSIONE FIJA TANGIBLE		
Remodelación	\$ 39.000,00	
Equipos y Enseres	\$ 13.631,92	
Materiales de Limpieza	\$ 30,00	
INERSION FIJA INTANGIBLE		
Servicios Básicos	\$ 195,88	
Gastos de Constitución	\$ 500,00	
Imprevistos	\$ 200,00	
Publicidad	\$ 100,00	
Subtotal		\$ 53.657,80
CAPITAL DE TRABAJO		
Caja y Bancos	\$ 5.000,00	
Sueldos y Salarios	\$ 3.077,00	
Arriendo	\$ 800,00	
Subtotal		\$ 8.877,00
TOTAL		\$ 62.534,80

5.1.2 ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

CENTRO PSICOPEDAGOGICO	
Estructura de Financiamiento	
Accionistas	\$ 48.000,00
Préstamos a Aplicar	\$ 15.000,00
TOTAL	\$ 63.000,00

FINANCIAMIENTO PROPIO: 76%

FINANCIAMIENTO AJENO: 24%

5.1.2.1 FINANCIAMIENTO PROPIO

El financiamiento propio del centro psicopedagógico estará constituido por la aportación de 8 socios que se detallan a continuación:

NOMBRES DE LOS SOCIOS	MONTO EN EFECTIVO A APORTAR
Ruth Karina Dután Tacuri	\$6000,00
Bertha Elizabeth Quintuña Sinche	\$6000,00
Socio A	\$6000,00
Socio B	\$6000,00
Socio C	\$6000,00
Socio D	\$6000,00
Socio E	\$6000,00
Socio F	\$6000,00
TOTAL CAPITAL PROPIO	\$48000,00

5.1.2.2 FINANCIAMIENTO AJENO

La diferencia restante será financiada con capital ajeno solicitado a la Cooperativa JEP, por un valor de \$15000.

Monto a solicitar: 15000

Plazo (meses): 48 meses

Frecuencia: mensual

Línea de crédito: Microcrédito

Nuestro monto requerido está dentro del siguiente rango:

Microcrédito de Acumulación Ampliada >10.000 USD y < = 20.000 USD:

Por lo tanto la Tasa de interés Nominal es del 18,00% anual. 1,5% mensual.

TABLA DE AMORTIZACION DEL FINANCIAMIENTO

Monto = \$15.000

Tiempo = 4 años

Interés = 18% anual

	Capital Pendiente	Interés	Cuota de Amortización	Saldo
Año 1	15.000	2.700	3.750	11.250
Año 2	11.250	2.025	3.750	7.500
Año 3	7.500	1.350	3.750	3.750
Año 4	3.750	675	3.750	0.00

FLUJO DE CAJA

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
VENTAS	\$ 81.120,00	\$ 101.400,00	\$ 127.800,00	\$ 156.576,00	\$ 178.944,00
- EGRESOS VARIABLES	\$ 2.472,72	\$ 2.472,72	\$ 2.596,36	\$ 2.726,17	\$ 2.726,17
- EGRESOS FIJOS	\$ 62.412,00	\$ 62.412,00	\$ 65.532,60	\$ 68.809,23	\$ 68.809,23
= RGE	\$ 16.235,28	\$ 36.515,28	\$ 59.671,04	\$ 85.040,60	\$ 107.408,60
- T x UAIT	\$ 3.702,82	\$ 10.800,82	\$ 18.905,34	\$ 28.961,03	\$ 36.789,83
= RGE'	\$ 12.532,46	\$ 25.714,46	\$ 40.765,71	\$ 56.079,56	\$ 70.618,76
- INT (1 - T)	\$ 1.755,00	\$ 1.316,25	\$ 877,50	\$ 438,75	\$ -
- DIVIDENDOS	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
- AMORTIZACION	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	\$ -
= FONDOS LIBERADOS	\$ 1.027,46	\$ 14.648,21	\$ 30.138,21	\$ 45.890,81	\$ 64.618,76

5.2 INGRESOS ESTIMADOS

PRECIO (P)(USD)	CAPACIDAD (Q)	TOTAL
16,90	4800	\$ 81.120,00
16,90	6000	\$ 101.400,00
17,75	7200	\$ 127.800,00
18,64	8400	\$ 156.576,00
18,64	9600	\$ 178.944,00

5.3 COSTOS Y GASTOS ESTIMADOS

CUADRO DE EQUIPO Y ENSERES (RECURSOS MATERIALES)

DETALLE	P.U	CANTIDAD	P. TOTAL
LCD Cinema 3D + soporte	\$ 710,00	1	\$ 710,00
Marca: LG			
Modelo: 32LAG613B			
Computadora Portatil Coreis	\$ 968,00	9	\$ 8.712,00
Marca: HP			
Modelo: Pavilian 94-1388la			
Impresor multifuncion	\$ 105,00	1	\$ 105,00
Marca: Cannon			
Modelo: MP230			
DVD Karaoke Player	\$ 57,00	1	\$ 57,00
Marca: LG			
Modelo: DP827			
Escritorio Melanie Pacheco	\$ 163,00	7	\$ 1.141,00
2 cajones + archivador			
Biblioteca pequeña	\$ 157,00	5	\$ 785,00
Melanie con puerta de vidrio			
Silla giratoria Majestic sin brazos	\$ 38,00	7	\$ 266,00
Modelo: MJ85500			
Grabadora Sony SP350	\$ 150,00	1	\$ 150,00
Pupitre Bipersonal + Sillas	\$ 45,00	12	\$ 540,00
Sillas plásticas Perugita	\$ 3,57	24	\$ 85,68
Mesas Plástico Padrino Mágicos	\$ 22,00	2	\$ 44,00
Sillas Plásticas Pokes Infantil	\$ 6,04	6	\$ 36,24
Proyector	\$ 350,00	1	\$ 350,00
Mesa para computadora 50x80cm	\$ 110,00	5	\$ 550,00

COSTO TOTAL EN RECURSOS MATERIALES		
	DETALLE	COSTO
	EQUIPO DE OFICINA	\$ 9.167,00
	EQUIPO DE AUDIO Y VIDEO	\$ 917,00
	MOBILIARIO	\$ 3.447,92
	MATERIAL DIDACTICO	\$ 100,00
	Costo Total	\$ 13.631,92
GASTO TOTAL EN RECURSO HUMANO		
	DETALLE	COSTO
	Sueldos y Salarios	\$ 3.077,00
	Gasto Total	\$ 3.077,00
GASTO TOTAL EN SERVICIOS BÁSICOS		
	DETALLE	COSTO
	Luz	\$ 50,00
	Agua	\$ 10,00
	Telefono	\$ 25,00
	Internet Plan ADSL 2048x768	\$ 110,88
	Gasto Total	\$ 195,88
GASTOS		
	DETALLE	COSTO
	Gastos de constitucion de la compañía	\$ 500,00
	Arriendos	\$ 800,00
	Remodelación	\$ 39.000,00
	Material de limpieza	\$ 30,00
	Gasto Total	\$ 40.330,00
	COSTOS Y GASTOS TOTALES	\$ 57.234,80
+		
	VALOR DE OPERACIÓN INICIAL REQUERIDO	\$ 5.000,00
	TOTAL DE INVERSION	\$ 62.234,80

5.4 CUADRO DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

Las depreciaciones y amortizaciones de este emprendimiento se calculan de los siguientes rubros: muebles y enseres de oficina, edificio (remodelación), equipos de audio y video; y de computación, los cuales se detallan en el siguiente cuadro:

DEPRECIACIONES							
Inversiones	Monto	Vida Util	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Edificios (Remodelación)	39.000,00	20	1.950,00	1.950,00	1.950,00	1.950,00	1.950,00
Muebles y Enseres de Oficina	3447,92	10	344,79	344,79	344,79	344,79	344,79
Equipo de Computación	9.167,00	3	3.055,36	3.055,36	3.055,36	---	---
Equipo de Audio y Video	917,00	3	305,64	305,64	305,64	---	---
TOTAL	52.531,92		5.655,79	5.655,79	5.655,79	2.294,79	2.294,79
Depreciación Inicial			5.655,79	5.655,79	5.655,79	2.294,79	2.294,79
Depreciación Acumulada			5.655,79	11.311,58	16.967,37	19.262,16	21.556,95

AMORTIZACIONES							
Inversiones	Monto	Porcentaje (%)	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de Constitución	500,00	20	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
TOTAL			100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

5.5 RESULTADOS ESTIMADOS

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Para el cálculo de las ventas se incrementará el 5% en la utilidad en el tercer y cuarto año, manteniéndose constante en el último año.

Así mismo los costos se incrementarán de igual manera que los incrementos en la utilidad.

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
VENTAS	\$ 81.120,00	\$ 101.400,00	\$ 127.800,00	\$ 156.576,00	\$ 178.944,00	
- EGRESOS VARIABLES	\$ 2.472,72	\$ 2.472,72	\$ 2.596,36	\$ 2.726,17	\$ 2.726,17	
- EGRESOS FIJOS	\$ 62.412,00	\$ 62.412,00	\$ 65.532,60	\$ 68.809,23	\$ 68.809,23	
= RECURSOS GENERADOS	\$ 16.235,28	\$ 36.515,28	\$ 59.671,04	\$ 85.040,60	\$ 107.408,60	
- DEPRECIACIONES	\$ 5.655,79	\$ 5.655,79	\$ 5.655,79	\$ 2.294,79	\$ 2.294,79	
= UAIT	\$ 10.579,49	\$ 30.859,49	\$ 54.015,25	\$ 82.745,81	\$ 105.113,81	
- INTERESES	\$ 2.700,00	\$ 2.025,00	\$ 1.350,00	\$ 675,00	\$ -	
= UAI	\$ 7.879,49	\$ 28.834,49	\$ 52.665,25	\$ 82.070,81	\$ 105.113,81	
- IMPUESTO 35%	\$ 2.757,82	\$ 10.092,07	\$ 18.432,84	\$ 28.724,78	\$ 36.789,83	
= UTILIDAD NETA	\$ 5.121,67	\$ 18.742,42	\$ 34.232,42	\$ 53.346,02	\$ 68.323,97	

CAPITULO VI

EVALUACION DEL EMPRENDIMIENTO

6.1 EVALUACION FINANCIERA

6.1.1 VAN (VALOR ACTUAL NETO)

Para el cálculo de la tasa de descuento del VAN, es importante tomar en cuenta el costo de oportunidad del capital; para ello hemos analizado las diferentes tasas de interés que nos ofrecen las instituciones financieras si optáramos por invertir nuestro capital en dichas instituciones descartando la posibilidad de emprender en nuestro negocio.

A continuación se presenta los cuadros de la tasa de interés de las instituciones financieras que hemos escogido (Cooperativa JEP y Banco del Pacifico); y la tasa de inflación máxima y mínima que hemos considerado para el cálculo del VAN.

PLAZOS Y TASAS DE INTERÉS⁸

Plazo	Tasas de Interés
30 - 59 Días	5.50%
60 - 89 Días	5.75%
90 - 179 Días	6.25%
180 - 269 Días	7.00%
270 - 314 Días	7.50%
315 - 359 Días	8.00%
Más de 360 Días	8.50%

⁸ <http://www.coopjep.fin.ec/>

		DEPÓSITOS A PLAZO						
		a 30 días	a 60 días	a 90 días	a 120 días	a 180 días	a 270 días	a 360 días
NOMINAL	Entre \$1000.00 y \$3999.99	3.25%	3.50%	3.75%	4.00%	5.00%	5.25%	5.50%
	De \$4000.00 Hasta \$19999.99	3.75%	4.00%	4.25%	4.50%	5.25%	5.50%	6.00%
	De \$20000.00 Hasta \$99999.99	4.00%	4.25%	4.75%	5.00%	5.75%	6.00%	6.50%
	De \$100000.00 En adelante	4.00%	4.25%	4.75%	5.00%	5.75%	6.00%	6.50%
EFECTIVA	Entre \$1000.00 y \$3999.99	3.30%	3.55%	3.80%	4.05%	5.06%	5.28%	5.50%
	De \$4000.00 Hasta \$19999.99	3.82%	4.07%	4.32%	4.57%	5.32%	5.54%	6.00%
	De \$20000.00 Hasta \$99999.99	4.07%	4.33%	4.84%	5.08%	5.83%	6.04%	6.50%
	De \$100000.00 En adelante	4.07%	4.33%	4.84%	5.08%	5.83%	6.04%	6.50%

FUENTE https://www.bancodelpacifico.com/files/PDF/TransparenciaInformacion/Tasas_Pasivas2011.pdf



FECHA	VALOR
Septiembre-30-2013	1.71 %
Agosto-31-2013	2.27 %
Julio-31-2013	2.39 %
Junio-30-2013	2.68 %
Mayo-31-2013	3.01 %
Abril-30-2013	3.03 %
Marzo-31-2013	3.01 %
Febrero-28-2013	3.48 %
Enero-31-2013	4.10 %
Diciembre-31-2012	4.16 %
Noviembre-30-2012	4.77 %
Octubre-31-2012	4.94 %
Septiembre-30-2012	5.22 %
Agosto-31-2012	4.88 %
Julio-31-2012	5.09 %
Junio-30-2012	5.00 %
Mayo-31-2012	4.85 %
Abril-30-2012	5.42 %
Marzo-31-2012	6.12 %
Febrero-29-2012	5.53 %
Enero-31-2012	5.29 %
Diciembre-31-2011	5.41 %
Noviembre-30-2011	5.53 %
Octubre-31-2011	5.50 %

FUENTE: http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion

	TASA	VAN
JEP	0,085	122.317,06
PACIFICO	0,06	142.843,10
JEP + INFL.MAX	0,1462	83.256,05
JEP + INFL.MIN	0,1021	109.955,34
PACIF+INFL.MAX	0,1212	97.548,13
PACIF+INFL.MIN	0,0771	128.470,03

Al tener un VAN positivo el proyecto es viable, la inversión es buena.

6.1.2 TIR (TASA INTERNA DE RENTABILIDAD)

CRONOLOGICOS	GASTOS	INVERSION	INGRESOS	
0		(63.000,00)		-63000,00
1	64.884,72		81.120,00	16.235,28
2	64.884,72		101.400,00	36.515,28
3	68.128,96		127.800,00	59.671,04
4	71.535,40		156.576,00	85.040,60
5	71.535,40		178.944,00	135.236,92
	340.969,20	(63.000,00)	645.840,00	
TIR				62%

Con un TIR del 62%, la cual es mayor a la tasa de interés del 18% podemos decir que el proyecto es viable.

6.2 EVALUACIÓN DE OTROS ASPECTOS DEL EMPRENDIMIENTO

- Al evaluar los beneficios sociales que brinda nuestro emprendimiento tenemos:

Existe una mejor calidad académica en los estudiantes.

Mayor desarrollo de destrezas para los niños y adolescentes.

Disminución de los problemas psicológicos en niños como en los padres de familia.

- En cuanto a impacto ambiental:

Podemos decir que no existe tal impacto ya que no estamos utilizando materiales tóxicos o dañinos para la salud.

Existe una responsabilidad social de la empresa ya que no afecta al medio ambiente, busca a más de tener fines de lucro un mejor bienestar y desarrollo de la sociedad.

CAPITULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 CONCLUSIONES

Luego de haber realizado el estudio de mercado podemos decir que nuestro emprendimiento tiene gran acogida, ya que existe un nivel de aceptación del 88,5 %.

Se puede hablar también de la existencia de la competencia indirecta que nos afecta ya que es una ayuda que brinda el municipio del cantón que lo hace de manera gratuita, sin embargo no es una ayuda personalizada como la que se brindará en nuestro Centro.

La publicidad será un medio para captar un mayor número de clientes.

Los servicios a ofrecer en nuestro Centro serán para la recuperación académica en las áreas de: Matemática, Lenguaje, Computación, Inglés; se dictarán cursos de música, manualidades. Para los más pequeños tenemos el área de juegos ya que este permite desarrollar de mejor manera sus destrezas; acompañado todo esto de un seguimiento psicológico para obtener mejores resultados en el niño y adolescente.

El Centro cuenta con todos los requerimientos necesarios tanto humano como materiales para el buen desenvolvimiento de los estudiantes.

La infraestructura actual será remodelada para así tener un local adecuado para el desarrollo de nuestras actividades.

La inversión total requerida para nuestro emprendimiento es de \$63000,00 USD.

El precio resultante para el cobro de nuestro servicio es de \$16,90 USD. mensual para el primer año de actividades.

Al haber obtenido resultados positivos tanto en el VAN como en la TIR (62%), determinamos que el emprendimiento es viable, la inversión a realizar es buena.

7.2 RECOMENDACIONES

Crear un ambiente agradable para que los niños y adolescentes se sientan a gusto y tengan deseos de regresar.

Estar siempre al pendiente de los comentarios y sugerencias que nos hagan nuestros clientes para la mejora continua del servicio.

Estar en constante innovación para que el servicio ofertado no se vuelva obsoleto.



Se recomienda que las tesis sean elaboradas con mayor detalle en cuanto a los cálculos para que sea de mayor comprensión y sirva de ayuda bibliográfica para aquellos estudiantes que lo requieran.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

- BERMEOSOLO BERTRÁN JAIME, 2010, “Psicopedagogía de la diversidad en el aula”, Editorial Alfa Omega, Primera Edición, México.
- BLASCO CALVO PILAR y GINER MARIA JOSÉ, 2011, “Bachillerato Psicopedagogía”, España.
- CALERO PEREZ MAVILO, 2012, “Aprendizaje Sin Límites”, Editorial Alfa Omega, Quinta Reimpresión, México.
- CRESPO DE VEGA MERCEDES, 2009, “Métodos, Técnicas y Procedimientos Activos”, Cuenca – Ecuador.
- CHIAVENATO IDALBERTO, 2008, “Gestión de Talento Humano”, México.
- GITMAN LAWRENCE J., “Principios de Administración Financiera”, Décimo Primera Edición, México.
- GONZÁLEZ DIEGO, 2012, “Didáctica o Dirección del Aprendizaje”, Editorial Magisterio, Segunda Edición, Colombia.
- LASSO DONOSO MARIA EUGENIA, “Guía de Aplicación Curricular (El área de Matemática en el nuevo currículo del 2010)”, Editorial Norma, Quito, 2011.
- OCHAITA ESPERANZA y ESPINOZA MARIA DE LOS ANGELES, 2004, “Hacia una teoría de las necesidades infantiles y adolescentes”, España.
- PAREDES ROLDÁN ENRIQUE, 2010, “Proyectos de Inversión y Desarrollo”, Centro de Publicaciones de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Cuenca, Cuenca – Ecuador.
- PLAN ESTRATEGICO INSTITUCIONAL DEL INSTITUTO ESPECIAL “SAN JOSE DE CALASANZ” 2010 – 2013, Cuenca – Ecuador.



- VELASCO DE RIVERA ALICIA Y BURBANO DE LARA MÓNICA, Noviembre 2009, “Guía Metodológica para la Enseñanza de Lenguaje y Comunicación”, Quito – Ecuador.

TESIS

- “Estudio de factibilidad para la creación de un cine rodante en la ciudad de Cuenca en el período 2011-2016”, Autoras: Campoverde Bernal, Adriana Beatriz y Trelles Méndez, Elizabeth Magdalena, 2011.
- “Programa de Orientación Vocacional para los Estudiantes de la Escuela Especial y Centro De Formación Artesanal San José de Calasanz, de la ciudad de Cuenca desde la Psicología Humanista”; Autores: Carlos Molina y Nélon Bermeo, 2010
- “Propuesta de creación de un centro de desarrollo infantil”, Autora: Fanny Katherine Saltos Pacheco, Milagro, Septiembre 2010. (<http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/469/1/centro%20de%20desarrollo%20infantil.pdf>)
- “Proyecto para la creación de la cooperativa de ahorro y crédito en la parroquia Pucayacu del Cantón la Maná – Provincia de Cotopaxi, Autores: ING. María José Vásquez Ezquivel, Ing Paola Matilyn Pérez Cedeño e Ing Wilson David Saavedra Acosta, Agosto 2010.

PAGINAS WEB

- www.itescam.edu.mx/principal/sylabus/fpdb/recursos/r2581.DOC
- <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GomezAM/cap2a.pdf>
- <http://dspace.ucuenca.edu.ec/handle/123456789/2312>
- <http://www.bomberos.gob.ec/servicios-a-la-comunidad/Permiso-Locales-Comerciales/30> (**PERMISO DE LOS BOMBEROS**)
- <http://www.sri.gob.ec/web/10138/96> (**SRI**)
- <http://www.salud.gob.ec/permiso-de-funcionamiento-de-locales/> (**MINISTERIO DE SALUD**)



- http://www.uteg.edu.ec/_documentos/file/pdf/el-reclutamiento-y-seleccion-de-personal-2012.pdf
- <http://www.biblian.gob.ec/biblian/index.php/como-llegar/ubicacion-geografica>
(GAD DE BIBLIAN)
- <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1021/1/teco717.pdf>
- <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/informacion-censal-cantonal/>
- <http://www.centrofilos.com/>
- <http://brendy-brenda.blogspot.com/>
- <http://www.marketing-xxi.com/concepto-de-investigacion-de-mercados-23.htm>
- <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/1461/4/CAPITULO%203.pdf>
- <http://www.coopjep.fin.ec/> **(Cooperativa JEP)**
- https://www.bancodelpacifico.com/files/PDF/TransparenciaInformacion/Tasas_Pasivas2011.pdf **(Banco del Pacífico)**
- http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion **(Banco Central del Ecuador)**
- http://www.cotrafa.com.co/cotrafa/index.php?sub_cat=6228
- <http://www.coopjep.fin.ec/productos-servicios/creditos/simulador-credito>
- <http://www.fundacioneducativaalfaguara.com/index.php/terapia-de-lenguaje>

ANEXOS

ANEXO 1:

DISEÑO DE TESIS

Contenido

1. TÍTULO	99
2. JUSTIFICACIÓN DEL TEMA.....	99
3. OBJETIVOS.....	100
4. MARCO TEÓRICO	100
5. PROBLEMAS	105
6. TERMINOS DE REFERENCIA.....	107
7. DISEÑO METODOLOGICO	108
8. METODOLOGÍA.....	117
9. CRONOGRAMA	117
10. BIBLIOGRAFÍA	117

1. TÍTULO

Propuesta para la creación y gestión administrativa de un centro psicopedagógico para niños y adolescentes con problemas de aprendizaje y desarrollo intelectual en el cantón Biblián, provincia del Cañar – Período 2013-2018.

2. JUSTIFICACIÓN DEL TEMA

Criterio Académico

El tema de tesis servirá de fuente de información para estudiantes que opten de igual manera que nosotras por realizar un emprendimiento y pueden valerse de información escrita en ella, ya que cuenta con todo lo relacionado a un proyecto, su desarrollo y como llevarlo a la práctica.

Criterio Institucional

Como el tema de tesis es una propuesta para la creación de una empresa, entonces los beneficios directos serán para los socios, en este caso para nosotras, además el objetivo primordial es ayudar a los niños y adolescentes que muestran bajo rendimiento escolar y presentan problemas de aprendizaje y, también lo que se quiere es ser una institución que genere empleo dando mayor crecimiento económico para la ciudad.

Impacto Social

Con la implementación de nuestra empresa lo que se generará es un servicio que pretende resolver las necesidades psicopedagógicas para que los involucrados tengan un nivel más alto tanto en el desempeño académico como en el intelectual. Se contribuirá también con el desarrollo de la Ciudad así como de la Provincia.

Justificación Personal

Nuestro tema de tesis se justifica porque las dos tenemos los conocimientos académicos necesarios y queremos ponerlos en práctica al realizar este tema de emprendimiento, en cuanto al área de psicología al cual se dirige nuestro proyecto nos basaremos en textos actualizados así como también pediremos colaboración de personas que dominen el tema. Lo que queremos es crear nuestra propia empresa en la cual no tengamos dependencia laboral (jefe – subordinado), seremos nuestras propias jefas. Creemos también que lo que necesita el país es jóvenes emprendedores que ayuden al desarrollo de la economía con la implementación de empresas generando con ello fuentes de trabajo, que sean empleadores y no empleados.

Por lo tanto somos capaces, tenemos aptitud y actitud para desarrollar este tema, de esta manera vamos a adquirir experiencia en el mundo de los negocios en el que nos vemos realizadas en un futuro.

Factibilidad

Tenemos gran disponibilidad de información a nuestro alcance pues podemos valernos de fuentes que son de fácil acceso como tesis de emprendimientos, textos relacionados con el tema, uso de internet y realizar consultas con personas que formen parte del mundo empresarial o de las pequeñas empresas.

3. OBJETIVOS

3.1 Objetivos Generales

Elaborar una propuesta para la creación y gestión administrativa de un centro psicopedagógico para niños y adolescentes con problemas de aprendizaje y desarrollo intelectual en el cantón Biblián provincia del Cañar – Período 2013-2018.

3.2 Objetivos Específicos

Realizar un estudio de mercado.

Realizar un estudio técnico.

Realizar un estudio legal y administrativo.

Realizar un estudio económico y financiero.

Realizar una evaluación final de la factibilidad del proyecto.

4. MARCO TEÓRICO

PSICOPEDAGOGIA

“Trabaja no solo con niños sino que con sus padres, profesores, directivos, etc. para obtener mayor provecho de las actividades escolares y educativas. Desarrolla, diseña y evalúa materiales y procedimientos para programas educativos. También se preocupa de los problemas derivados del aprendizaje y la enseñanza; por ejemplo, investigan nuevos métodos de enseñanza con el fin de hacer el aprendizaje escolar más efectivo.”⁹

“La Psicopedagogía se define, entre otros parámetros, como la ciencia que se responsabiliza de personalizar los procesos educativos, adaptando los contenidos de los diversos procesos de enseñanza – aprendizaje a las necesidades específicas de los alumnos, siempre con el objetivo de que la actividad docente sea lo más eficaz posible.

⁹ “PSICOLOGIA GENERAL Y EVOLUTIVA”, Dorr Anneliese, Gorostegui María Elena, Bascañan María Luz, Chile/2008.



Se basa en saber comprender los factores que inciden en los procesos del aprendizaje y la organización de los centros educativos, y su aplicación en la atención a la diversidad del alumnado.

Se ocupa de la orientación educativa y profesional del alumnado. Intenta desarrollar competencias que permitan comprender a las personas (niños, adolescentes, adultos) y a sus familias en un proceso de enseñanza – aprendizaje a lo largo de la vida. También diseña y evalúa los programas educativos necesarios para favorecer este proceso de enseñanza – aprendizaje.”¹⁰

“Psicopedagogía es la rama de las ciencias psicológicas que estudia los procesos de cambio de la conducta inducidos por las situaciones de enseñanza/aprendizaje. Comprende tanto el proceso de cambio, como los diversos factores que lo provoca. A través de diversas aproximaciones, se intenta explicar el fenómeno educativo y formular las intervenciones que deben llevarse a la práctica. La psicopedagogía implica el estudio de las conductas psicomotoras (destrezas motrices), cognitivas (adquisición de conocimientos) y afectivas (interiorización de valores y actitudes) que intervienen en los procesos de enseñanza, tanto en niveles escolares como en otros periodos evolutivos.

También estudia la relación entre la personalidad y la capacidad de aprendizaje, las características del profesor y los factores sociales. La psicopedagogía ha ampliado los campos que la asociaban a la psicología de la educación, ocupándose de los diversos estilos de aprendizaje, las dificultades relacionadas con situaciones emocionales y su rehabilitación, los hábitos de estudio y la orientación profesional, entre otros.”¹¹

Aplicación

El conocimiento claro de la Psicopedagogía y sus conceptos nos ayudará a desarrollar de la mejor manera nuestro emprendimiento. Con esta disciplina analizaremos cada uno de los comportamientos tanto de niños y adolescentes en el ámbito socio – educativo con el objetivo de ayudarlos a mejorar sus destrezas intelectuales y de aprendizaje. También lo que se busca con la

¹⁰<http://books.google.com.ec/books?id=5DTxj1QEDQAC&printsec=frontcover&dq=psicopedagogia&hl=es&sa=X&ei=GClSufeaMluO8wSBj4GYCQ&ved=0CGEQ6AEwCQ#v=onepage&q=psicopedagogia&f=false>. “BACHILLERATO PSICOPEDAGOGIA”, Blasco Calvo Pilar y Giner María José, España/2011.

¹¹ “ENCICLOPEDIA DE LA PSICOLOGIA”, Grupo Océano, España/2008.



Psicopedagogía es formar un solo equipo de trabajo entre el alumno y su entorno (padres de familia, profesores, y otros) para de ésta manera contribuir al completo desarrollo de los potenciales de la persona mediante la utilización de material psicológico y didáctico óptimo para la enseñanza.

PLANIFICACIÓN ADMINISTRATIVA

“Proceso sistemático de observación y reflexión anticipatorias para conocer y definir las tendencias futuras, examinar las relaciones entre estas tendencias y los objetivos organizativos, y realizar los ajustes necesarios en función de los objetivos y condiciones generales de la empresa a través del uso posible, eficiente y económico del personal, métodos de dirección, fondos y otros recursos.”¹²

“Planificación Administrativa consiste en elegir un curso de acción y decidir por anticipado qué es lo que debe hacerse, en qué secuencia, cuándo y cómo. Proporciona la base para una acción efectiva que resulta de la habilidad de la administración para anticiparse y prepararse para los cambios que podrían afectar los objetivos organizacionales, es la base para integrar las funciones administrativas y es necesario para controlar las operaciones de la organización.”¹³

“Planificación o planeación implica la selección de misiones y objetivos y de las acciones para cumplirlos, y requiere de la toma de decisiones, es decir, de optar entre diferentes cursos de acción futuros. De este modo, los planes constituyen un método racional para el cumplimiento de objetivos preseleccionados. La planeación supone así mismo, y en forma destacada, la innovación administrativa. La planeación tiende un puente entre el puto donde se está y aquel otro donde se desea ir.”¹⁴

Aplicación

Tener una planificación administrativa adecuada en nuestro centro nos ayudará a anticiparnos a posibles cambios que puedan afectar los objetivos organizacionales; nos da una base para la integración de las funciones administrativas y el control de cada una de las operaciones dentro y fuera del centro.

La planificación es importante para el desarrollo de la empresa ya que nos ayuda a establecer métodos para la correcta utilización de los recursos logrando un porcentaje mínimo de desperdicio de los mismos. También

¹² “DICCIONARIO DE ADMINISTRACION Y FINANZAS”, Rosenberg JM, España.

¹³ <http://www.slideshare.net/Pablosainto/4-planeacion-administrativa>

¹⁴ “ADMINISTRACION: UNA PERSPECTIVA GLOBAL”, Kcontz Harold y Weihrich Heinz, México/2004.

podemos optimizar el tiempo en las actividades y sobre todo tomar decisiones acertadas para el futuro.

ADMINISTRACIÓN DEL PERSONAL

“La administración de recursos humanos consiste en planear, organizar, desarrollar, coordinar y controlar técnicas capaces de promover el desarrollo eficiente del personal, al mismo tiempo que la organización representa el medio que permite a las personas que colaboran en ella, alcanzar los objetivos individuales relacionados directos o indirectamente con el trabajo.”¹⁵

“La consideración del componente humano como uno de los factores determinantes de la competitividad de las empresas ha conducido a la incorporación de dicho recurso al proceso de análisis estratégico. Las estrategias formuladas por las empresas deben ser congruentes y estar soportadas por los componentes humanos que posee. Por tanto, la empresa necesita conocer cuáles son las fuerzas y debilidades en términos de su componente humano, para en base a dicha información decidir los cursos de acción que son posibles.

En su origen, los departamentos de RRHH fueron concebidos con un rol meramente burocrático y administrativo, siendo su preocupación fundamental el manejo de las nóminas y el control de las personas, sin embargo conforme la complejidad de las organizaciones creció, sus responsabilidades fueron incrementándose adquiriendo protagonismo en la empresa. Las organizaciones se dan cuenta de que su desarrollo depende del de los individuos y por tanto este adquiere una posición determinante para el futuro de la organización. Junto a esta evolución de la función del Departamento de Recursos Humanos también se produce la del perfil de su máximo responsable. En la medida en que se entiende que debe estar presente en los comités de dirección y participar en los planteamientos estratégicos, se le pide que hable y entienda el lenguaje de la empresa: el económico.”¹⁶

En la gestión de organizaciones, se llama Recursos Humanos al conjunto de los empleados o colaboradores de esa organización. Pero lo más frecuente es llamar así a la función que se ocupa de seleccionar, contratar, desarrollar, emplear y retener a los colaboradores de la organización.

La Administración de Recursos Humanos es el proceso administrativo aplicado al acercamiento y conservación del esfuerzo, las experiencias, la salud, los conocimientos, las habilidades, etc., de los miembros de la organización, en beneficio del individuo, de la propia organización y del país en general.

El objetivo básico que persigue la función de Recursos Humanos (RRHH) con estas tareas es alinear las políticas de RRHH con la estrategia de la organización, lo que permitirá implantar la estrategia a través de las personas.

¹⁵ Chiavenato Idalberto, 2011, Administración de Recursos Humanos, México.

¹⁶ Simon L. Dolan, Ramón Valle Cabrera, Susan E. Jackson, Randall S. Schuller, 2003, La Gestión de los Recursos Humanos, Colombia.

Generalmente la función de Recursos Humanos está compuesta por áreas tales como Reclutamiento y Selección, Compensaciones y Beneficios, Capacitación y Desarrollo y Operaciones. Dependiendo de la empresa o institución donde la función de Recursos Humanos opere, pueden existir otros grupos que desempeñen distintas responsabilidades que pueden tener que ver con aspectos tales como la administración de la nómina de los empleados, el manejo de las relaciones con sindicatos, etcétera.¹⁷

Aplicación:

En nuestro centro psicopedagógico se dará gran importancia al personal ya que es el eje principal para la organización pues son ellas las que tienen los conocimientos y creatividad para llevar a cabo cada una de las actividades que nos permitirá alcanzar los objetivos trazados, además al tener una administración de este talento nos permite tener control sobre los mismos y ayudar para que sean más eficientes, eficaces y más productivos de tal manera que sea un beneficio mutuo entre empleado - organización y esto se logrará aprovechando y explotando al máximo sus potenciales y capacidades así tendremos la certeza de que contamos con personal capaz de brindar un servicio de calidad hacia nuestros clientes.

Además para mejorar su productividad pretendemos asumir un compromiso para responder a sus necesidades, tratando a todos con la misma igualdad y respeto que se merecen. Recompensándolos si su trabajo es bueno o llamándoles la atención en caso de ser necesario pero nunca hacerle sentir menos porque todos somos seres humanos y estamos propensos a tener fallas y cometer errores. Creando un clima laboral en el que cada persona se sienta parte de la organización por ende contribuya al mejoramiento del mismo.

PRESUPUESTO

“Es una previsión de futuras actividades económicas que la empresa realizará regularmente. Es un documento que refleja una previsión o predicción de cómo serán los resultados y los flujos de dinero que se obtendrán en un periodo futuro.

Es un cálculo aproximado de los ingresos y gastos que se obtendrán tras la realización de la actividad. Podemos decir que el presupuesto es una meta para la empresa que ha de cumplir para la consecución de sus objetivos y marcar las prioridades.”¹⁸

“Un presupuesto es la formulación de resultados esperados expresada en términos numéricos. Podría llamársele un programa “en cifras”. De hecho, al presupuesto financiero operacional se le denomina a menudo “plan de utilidades”. Un presupuesto puede expresarse en términos financieros; en términos de hora- hombre, unidades de producto u horas máquina, o en cualesquiera otros términos numéricamente medibles. Puede referirse a las operaciones, como en el caso del presupuesto de efectivo. El presupuesto es el instrumento de planeación fundamental de muchas compañías. Un presupuesto obliga a una empresa a realizar por adelantado una recopilación

¹⁷<http://www.royaltyworkers.com/web/lista-de-profesiones/11-a/48-administracion-de-recursos-humanos.html>

¹⁸ <http://www.e-conomic.es/programa/glosario/definicion-presupuesto>

numérica de sus expectativas de flujo de efectivo, ingresos y egresos, desembolsos de capital o utilización de horas-hombre/máquina. El presupuesto es necesario para el control, pero sería inútil como norma sensible de control si no es un reflejo fiel de los planes.”¹⁹

“Presupuesto es un resultado del proceso gerencial que consiste en establecer objetivos y estrategias y en elaborar planes. En especial se encuentra íntimamente relacionado con la planeación financiera. Por lo tanto, el presupuesto puede considerarse una parte importante del clásico ciclo administrativo de planear, actuar y controlar o más específicamente como parte de un sistema total de administración que incluye formulación y puesta en práctica de estrategias.”²⁰

Aplicación:

El presupuesto es uno de los aspectos de mayor importancia para el emprendimiento pues es que detalla el coste en el que se debe incurrir. Y será clave a la hora de tomar decisiones, por tanto será el principal factor a ser considerado a la hora de plantear los objetivos, metas y estrategias en el Centro Psicopedagógico ya que este nos ayudará a determinar los valores monetarios en los que se incurrirá en la puesta en marcha y el funcionamiento de la organización. Y al no contar con los fondos necesarios nos vemos obligadas a recurrir al préstamo para cubrir cada uno de los requerimientos económicos de esta manera vamos a estar financiadas económicamente con recursos externos para llevar a cabo el proyecto así nos permitirá cubrir los costos y hacer frente a los gastos ya sea para la compra de activos o gastos generales.

5. PROBLEMAS

1. Debería tener acogida en el mercado al cual va dirigido este servicio
2. Debería ser un servicio confiable y de calidad
3. Debería tener precios accesibles para los usuarios
4. Debería ser un local con la infraestructura adecuada
5. Debería tener una buena localización
6. Debería haber los procesos adecuados tanto psicológicos como pedagógicos que ayuden al desarrollo integral y académico
7. Debería tener los materiales didácticos necesarios para el desarrollo y aprendizaje de los niños y adolescentes.
8. Debería haber una correcta admisión y selección del personal.

¹⁹ ADMINISTRACIÓN: UNA PERSPECTIVA GLOBAL, Kcontz Harold y Weihrich Heinz, México/2004.

²⁰ Rachlin Robert, 1981, Manual de Presupuestos, Nueva York.

9. Debería contar con profesionales capacitados.
10. Debería cumplir con todos los requisitos legales para su correcto funcionamiento.
11. Debería tener una buena estructura administrativa.
12. Debería tener un adecuado plan de financiamiento.
13. Debería ser un proyecto rentable.
14. Debería haber un buen control y manejo de ingresos y gastos.

Integración de los problemas:

1. Para que el proyecto tenga éxito debería haber un buen estudio de mercado; la segmentación adecuada del mismo nos ayudará a determinar quiénes son nuestros posibles clientes y la acogida que debería tener el servicio confiable, de calidad y a precios accesibles que brindaremos para la ciudad. (1, 2, 3)
2. Para el buen desarrollo del proyecto se debería hacer un estudio de la localización del Centro, debería contar con una infraestructura adecuada que permita realizar bien cada uno de los procesos tanto psicológicos como pedagógicos que ayuden en el desenvolvimiento integral y académico del niño y adolescente. Los materiales didácticos para cada uno de los procesos deberían ser lo más actualizados posibles. (4, 5, 6, 7)
3. El centro psicopedagógico debería contar con todos los requisitos legales para el correcto funcionamiento del mismo. A más de esto debería existir una adecuada selección del personal en cada una de las áreas; contar con capacitación y control continuo de las actividades de todos nuestros colaboradores, teniendo como resultado una excelente estructura organizativa que nos llevará al éxito del proyecto. (8, 9, 10, 11)
4. Este plan de negocio debería contener un buen plan de financiamiento y sobre todo un adecuado control de los ingresos y gastos del Centro para iniciar con el desarrollo del proyecto que en el futuro brindará rentabilidad. (12, 13, 14)



6. TERMINOS DE REFERENCIA

CAPÍTULOS	CONTENIDO CAPITULOS
	Resumen Ejecutivo
	Introducción
CAPITULO I Aspectos Generales de la Planificación Estratégica	1.1 Antecedentes 1.2 Misión 1.3 Visión 1.4 Objetivos 1.5 Políticas 1.6 Valores Institucionales 1.7 FODA
CAPITULO II Estudio de Mercado	2.1 Demanda y Oferta 2.2 Análisis de Aceptación del Servicio 2.3 Las 4 "P" 2.3.1 Producto (Servicio) 2.3.2 Precio 2.3.3 Plaza 2.3.4 Promoción
CAPITULO III Estudio Técnico	3.1 Localización 3.2 Tamaño/Capacidad 3.3 Remodelación y Distribución de Planta 3.4 Costo Unitario 3.5 Métodos de Enseñanza y Aprendizaje 3.6 Asignaturas a ser dictadas en el Centro 3.7 Horario de Atención 3.8 Diagrama de Flujo 3.9 Equipos y Materiales Didácticos
CAPITULO IV Estudio Administrativo y Legal	4.1 Constitución Legal de la Compañía 4.1.1 Trámite de Creación 4.2 Estructura Organizacional 4.3 Talento Humano 4.3.1 Selección del Personal 4.3.1.1 Reclutamiento 4.3.1.2 Selección 4.3.1.3 Modalidad de Contratación 4.3.1.4 Remuneración 4.3.2 Evaluación del Desempeño 4.3.3 Manual de Funciones
CAPITULO V Estudio Económico y Financiero	5.1 Estructura de Inversión y Financiamiento 5.2 Ingresos Estimados 5.3 Costos y Gastos Estimados 5.4 Resultados Estimados
CAPITULO VI Evaluación del Emprendimiento	5.1 Evaluación Financiera 5.1.1 VAN 5.1.2 TIR 6.2 Evaluación de Otros Aspectos
CAPITULO VII	7.1 Conclusiones



	7.2 Recomendaciones
	Bibliografía Anexos

6. DISEÑO METODOLOGICO

Esquema Tentativo	Variables	Indicadores	Categorías
CAPITULO II ESTUDIO DE MERCADO			
2.1 Oferta y Demanda	Tipo de demanda	Elástica Inelástica Unitaria	Factibilidad Real Honestidad Veracidad
	Competencia	Alta Media Baja	Objetividad Credibilidad
2.2 Servicio	Calidad	Buena Mala Regular	Actualidad
	Nivel de Satisfacción	Buena Mala	
2.3 Las 4 "P"	Precio	Alto Medio Bajo	
	Promoción	Poca Mucha	
	Publicidad	Poca Mucha	
	Canales de Distribución	Directa Indirecta	
CAPITULO III ESTUDIO TECNICO			
3.1 Localización	Zona de ubicación	Adecuada Inadecuada	Actualidad Pertinente Ética
3.2 Capacidad	Nivel de capacidad	Mucha Poca	
3.3 Remodelación y Distribución de planta (Lay Out)	Espacio	Adecuado Inadecuado	
	División de Áreas	Adecuada Inadecuada	
	Instalaciones	Eficientes Ineficientes	
3.4 Métodos Psicológicos y Pedagógicos	Enseñanza	Buena Mala	
	Aprendizaje	Bueno Malo	
	Resultados	Buenos Malos	
3.4 Equipos y materiales	Costo	Alto	



didácticos		Medio Bajo	
	Calidad	Buena Mala	
	Tecnología	Obsoleta Actual	
	Cantidad	Poco Mucho	
	Variedad	Poca Mucha	
CAPITULO IV ESTUDIO LEGAL Y ADMINISTRATIVO			
4.1 Constitución legal de la compañía	Requerimientos	Muchos Pocos	Honestidad Veracidad Real
	Costo	Alto Medio Bajo	Competitividad Objetividad Eficaz
	Cumplimiento	Total Parcial	Tenacidad
	Tiempo de Trámite	1 a 3 semanas 3 a 5 semanas	
4.2 Planificación Estratégica	Misión	Completa Incompleta	
	Objetivo	Realizable Irrealizable	
4.3 Talento Humano	Nivel de desempeño	Eficiente Ineficiente	
	Selección del personal	Adecuada Inadecuada	
	Remuneración	\$318 - \$350 \$350 - \$400 \$400 o más	
	Nivel de Estudio	Tercer Nivel Cuarto Nivel	
CAPITULO V ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO			
5.1 Estructura de Inversión y Financiamiento	Aportación de Socios	\$1000 - \$2000 \$2000 - \$3000 \$3000 - \$4000	Transparente Oportuno Solvencia
	Porcentaje de endeudamiento	40% 50% 60% 70%	Ética
	Ingresos	Alto	

		Medio Bajo	
	Costos y Gastos	Alto Medio Bajo	
	Resultados	Buenos Malos	
CAPITULO VI EVALUACION DEL PROYECTO			
6.1 Evaluación Financiera	VAN	Positivo Negativo	Real Honestidad
	TIR		Transparente

7.1 LISTADO DE VARIABLES Y CATEGORÍAS.

VARIABLES	CATEGORIAS
Tipo de demanda Competencia Calidad Nivel de Satisfacción Precio Promoción Publicidad Canales de Distribución Zona de ubicación Nivel de capacidad Enseñanza Aprendizaje Resultados Costo Calidad Tecnología Cantidad Variedad Espacio División de Áreas Instalaciones Requerimientos Costo Cumplimiento Tiempo de Trámite Misión Objetivo Nivel de desempeño Selección de personal Remuneración Nivel de Estudio Aportación de Socios Porcentaje de endeudamiento VAN TIRF	Factibilidad Real Honestidad Veracidad Actualidad Objetividad Credibilidad Pertinente Ética Competitividad Eficaz Tenacidad Transparente Oportuno Solvencia



7.2 CONCEPTOS

VARIABLES

1. **Tipo de demanda:** La demanda se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado), en un momento determinado.
2. **Competencia:** hace referencia al enfrentamiento o a la contienda que llevan a cabo dos o más sujetos respecto a algo. En el mismo sentido, se refiere a la rivalidad entre aquellos que pretenden acceder a lo mismo, a la realidad que viven las [empresas](#) que luchan en un determinado sector del [mercado](#) al vender o demandar un mismo bien o servicio.
3. **Calidad:** es una herramienta básica para una propiedad inherente de cualquier cosa que permite que esta sea comparada con cualquier otra de su misma especie. se refiere al conjunto de propiedades inherentes a un objeto que le confieren capacidad para satisfacer necesidades implícitas o explícitas. Por otro lado, la calidad de un producto o servicio es la percepción que el cliente tiene del mismo.
4. **Nivel de Satisfacción:** Philip Kotler, define la satisfacción del cliente como "el nivel del estado de ánimo de una persona que resulta de comparar el rendimiento percibido de un producto o servicio con sus expectativas
5. **Precio:** Generalmente se denomina precio al pago o recompensa asignado a la obtención de un bien o servicio o, más general, una mercancía cualquiera.
6. **Promoción:** es "la cuarta herramienta del marketing-mix, incluye las distintas actividades que desarrollan las empresas para comunicar los méritos de sus productos y persuadir a su público objetivo para que compren".
7. **Publicidad:** La publicidad es una forma de comunicación comercial que intenta incrementar el consumo de un producto o servicio a través de los medios de comunicación y de técnicas de propaganda.
8. **Canales de Distribución:** es el circuito a través del cual los fabricantes (productores) ponen a disposición de los consumidores (usuarios finales) los productos para que los adquieran. La separación geográfica entre compradores y vendedores y la imposibilidad de situar la fábrica frente al consumidor hacen necesaria la distribución



(transporte y comercialización) de bienes y servicios desde su lugar de producción hasta su lugar de utilización o consumo.

9. Zona de ubicación: es el lugar en que está ubicado algo o la acción y efecto de ubicar (situar, localizar o instalar en determinado lugar o espacio). El término puede asociarse a un cierto espacio geográfico.

10. Nivel de capacidad: Se denomina capacidad al conjunto de recursos y aptitudes que tiene un individuo para desempeñar una determinada tarea. En este sentido, esta noción se vincula con la de educación, siendo esta última un proceso de incorporación de nuevas herramientas para desenvolverse en el mundo.

11. Enseñanza: a enseñanza es la acción y efecto de enseñar (instruir, adoctrinar y amaestrar con reglas o preceptos). Se trata del sistema y método de dar instrucción, formado por el conjunto de conocimientos, principios e ideas que se enseñan a alguien.

12. Aprendizaje: es el proceso a través del cual se adquieren o modifican habilidades, destrezas, conocimientos, conductas o valores como resultado del estudio, la experiencia, la instrucción, el razonamiento y la observación

13. Resultados: se sabe que es un nombre de efecto formado a partir del participio del verbo resultar y este a su vez proviene del latín resultare. En pocas palabras cuando hablamos de resultado no es más que un efecto o la consecuencia de un hecho.

14. Tecnología: La tecnología es un concepto amplio que abarca un conjunto de técnicas, conocimientos y procesos, que sirven para el diseño y construcción de objetos para satisfacer necesidades humanas.

15. Cantidad: Se denomina cantidad a todo aquello que es medible y susceptible de expresarse numéricamente, pues es capaz de aumentar o disminuir.

16. Variedad: Cualidad de vario. Diferencia dentro de la unidad. Conjunto de cosas diversas. Inconstancia, inestabilidad o mutabilidad de las cosas. Mudanza o alteración en la sustancia de las cosas o en su uso. Acción y efecto de variar.

17. Espacio: significa todo lo que nos rodea y a diferentes conceptos en distintas disciplinas. Generalmente se refiere al espacio físico, el espacio geográfico o el espacio exterior. Capacidad de terreno, sitio o lugar.



18. División de Áreas: Es una forma práctica de dividir el trabajo en funciones separadas, la cual acarrea una serie de ventajas que contribuyen con el éxito de la gerencia, ya que va a existir una mayor especialización y conocimientos por parte de los trabajadores en el área donde se desenvuelvan.

19. Instalaciones: Recinto provisto de los medios necesarios para llevar a cabo una actividad profesional o de ocio. La palabra instalación hace referencia a una estructura que puede variar en tamaño y que es dispuesta de manera particular para cumplir un objetivo específico. Siempre que se hable de instalación se está haciendo referencia a elementos artificiales y no naturales, creados y dispuestos de tal manera por el hombre.

20. Requerimientos: Un requerimiento es una condición o capacidad que debe exhibir o poseer un sistema para satisfacer un contrato, estándar, especificación, u otra documentación formalmente impuesta. Los requerimientos son declaraciones que identifican atributos, capacidades, características y cualidades que necesita cumplir un sistema para que tenga valor y utilidad para el usuario.

21. Cumplimiento: Se refiere a la acción y efecto de cumplir con determinada cuestión o con alguien. En tanto, por cumplir, se entiende hacer aquello que se prometió o convino con alguien previamente que se haría en un determinado tiempo y forma, es decir, la realización de un deber o de una obligación.

22. Tiempo de Trámite: Tramitación es la gestión o diligenciamiento que se realiza para obtener un resultado, en pos de algo. Habitualmente los trámites se realizan en las administraciones públicas y en menor escala en el sector privado, los mismos son de diversas índoles, el ciudadano tiene que hacer trámites en forma permanente para desenvolverse en una sociedad organizada.

23. Misión: Es la razón de ser de la empresa, el motivo por el cual existe. Así mismo es la determinación de la/las funciones básicas que la empresa va a desempeñar en un entorno determinado para conseguir tal misión. En la misión se define: la necesidad a satisfacer, los clientes a alcanzar, productos y servicios a ofertar.

24. Objetivo: Los objetivos son resultados que una empresa pretende alcanzar, o situaciones hacia donde ésta pretende llegar. Establecer objetivos es esencial para el éxito de una empresa, éstos establecen un curso a seguir y sirven como fuente de motivación para todos los miembros de la empresa.

- 25. Nivel de desempeño:** Los Indicadores Clave de Desempeño, miden el nivel del desempeño de un proceso, enfocándose en el "cómo" e indicando el rendimiento de los procesos, de forma que se pueda alcanzar el objetivo fijado.
- 26. Selección del personal:** La selección consiste en elegir al hombre adecuado para el sitio adecuado. En otras palabras la selección busca entre los candidatos reclutados a los más adecuados para los puestos que existen en la empresa con la intención de mantener o aumentar la eficiencia y desempeño del personal, así como la eficacia de la organización.
- 27. Remuneración:** La remuneración -identificada con la denominación de sueldo o salario- es una contraprestación a la cual tiene derecho el trabajador por el solo hecho de haber puesto su capacidad de trabajo a disposición del empleador, aun cuando efectivamente no se haya prestado el trabajo.
- 28. Nivel de Estudio:** Al referirse a los niveles de formación, se utiliza la denominación genérica de enseñanza y no de educación universitaria y terciaria como se emplea internacionalmente, en un sentido más abarcativo.
- 29. Aportación de Socios:** Los aportes sociales son un requisito esencial para la existencia de la sociedad comercial, y su destino es la aplicación a la producción de bienes o servicios o su intercambio. Los aportes de cada socio deben estar mencionados en el instrumento constitutivo de la sociedad.
- 30. Porcentaje de endeudamiento:** Es un concepto utilizado por los bancos y otros otorgantes de crédito (como las tiendas departamentales) para definir la relación de los pagos a las deudas respecto al ingreso mensual. Se obtiene al dividir el total de pagos a las deudas del mes, entre el ingreso y se expresa como un porcentaje.
- 31. VAN:** En términos monetarios, equivale al valor presente del flujo estimado de fondos de un proyecto, teniendo como dato una determinada tasa de descuento. La tasa de descuento se determina por lo general en función del costo promedio del dinero en un mercado de capitales específico y otras variables macroeconómicas que constan en modelos econométricos diseñados para el efecto, cuya descripción aparece en detalle en literatura económica especializada.



32. TIRF: Se define como la tasa promedio anual de rentabilidad financiera de un proyecto, calculada en base al flujo de fondos que se estima tendrá lugar durante su vida útil.

CATEGORÍAS

1. Factibilidad: se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados. Generalmente la factibilidad se determina sobre un proyecto.

2. Objetividad: es una cualidad, es decir, diferencia e identifica a las personas o cosas, o más bien la mirada que tenemos sobre ellas, o la manera de juzgarlas. Una persona puede ser en términos generales subjetiva u objetiva, es decir, analizar las cosas de esa manera particular; no obstante, la mayoría de las personas tienen visiones tanto objetivas como subjetivas, dependiendo del tema del que se esté tratando.

3. Actualidad: Se trata de un adjetivo que permite nombrar a aquello que sucede o existe en el tiempo de que se habla. El concepto también permite referirse al presente (el tiempo en que actualmente está alguien).

4. Ética: Se trata del estudio de la moral y del accionar humano para promover los comportamientos deseables. Una sentencia ética supone la elaboración de un juicio moral y una norma que señala cómo deberían actuar los integrantes de una sociedad.

5. La honestidad: es un valor o cualidad propio de los seres humanos que tiene una estrecha relación con los principios de verdad y justicia y con la integridad moral.

6. Credibilidad: es la cualidad de creíble (que puede o merece ser creído). La credibilidad, por lo tanto, hace referencia a la capacidad de ser creído. No está vinculado a la veracidad del mensaje, sino a los componentes objetivos y subjetivos que hacen que otras personas creen (o no) en dichos contenidos.

7. Real: Lo real es aquello que indiscutiblemente está allí, una verdad inalterable, privada de toda subjetividad, opuesta a lo imaginario, a lo posible y

a lo necesario, y también distinta de la realidad contingente percibida. Desde el punto de vista perceptivo es lo contrario de lo aparente. Para Platón lo real era la idea, que contenía la esencia de las cosas; lo que percibimos son solo una imágenes distorsionadas, y por lo tanto no reales de la idea.

8. Veracidad: está estrechamente vinculada con conceptos como la buena fe, la honestidad y la sinceridad y por ello es que además se opone ciertamente a la hipocresía y a la mentira.

9. Pertinente: Se trata de un adjetivo que hace mención a lo perteneciente o correspondiente a algo o a aquello que viene a propósito

10. Eficaz: es cuando una persona de manera rápida logra sus objetivos pero no de manera eficiente o sea no ahorra en sus recursos.

11. Competitividad: se define como la capacidad de generar la mayor satisfacción de los consumidores fijado un precio o la capacidad de poder ofrecer un menor precio fijada una cierta calidad, es decir, la optimización de la satisfacción o el precio fijados algunos factores.

12. Tenacidad: se refiere a la cualidad de ser tenaz. Se aplica a las personas que se esfuerzan fervorosamente para el logro de lo que desean.

13. Transparente: En un sentido amplio la palabra transparencia se emplea para dar cuenta de la cualidad de transparente que presenta una cosa, una persona, un objeto.

14. Solvencia: Se entiende por solvencia a la capacidad financiera (capacidad de pago) de la empresa para cumplir sus obligaciones de vencimiento a corto plazo y los recursos con que cuenta para hacer frente a tales obligaciones, o sea una relación entre lo que una empresa tiene y lo que debe.

15. Oportuno: hace referencia a lo conveniente de un contexto y a la confluencia de un espacio y un periodo temporal apropiada para obtener un

provecho o cumplir un objetivo. Las oportunidades, por lo tanto, son los instantes o plazos que resultan propicios para realizar una acción.

7. METODOLOGÍA

Los métodos a emplear para llevar a cabo el proyecto serán:

- Estadísticos.
- Educativos.
- Financieros.
- Cuadro de selección del personal.

8. CRONOGRAMA

Tiempo y cronograma

MES	ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO			
ACTIVIDAD	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Entrega del tema de tesis y aprobación por parte del comité	x															
Desarrollo del diseño de tesis		x	x													
Entrega del diseño de tesis			x													
Desarrollo Capítulo I				x												
Desarrollo Capítulo II y entrega/revisión Cap. I y II					x	x	x	x								
Desarrollo Capítulo III									x	x	x					
Desarrollo Capítulo IV y entrega/ revisión Cap. III y IV												x	x			
Desarrollo Capítulo V y VI (conclusiones y recomendaciones)														x	x	
Entrega de Tesis al Director para revisión final																x

9. BIBLIOGRAFÍA

- Paredes Roldán Enrique, 2010, “Proyectos de inversión y desarrollo”, Cuenca.
- www.inec.gov.ec
- Ochaita Esperanza y Espinosa María Angeles, 2004, “Hacia una teoría de las necesidades infantiles y adolescentes”, España.
- Chiavenato Idalberto, 2001, “Administración de recursos humanos”, Colombia.

ANEXO 2:**ENCUESTA SOBRE EL NIVEL DE ACEPTACION DE UN CENTRO
PSICOPEDAGOGICO EN EL CANTÓN**

Datos de Clasificación:

Nombre del alumno: _____

Sexo: M _____ F _____

Edad: _____

Teléfono: _____

Escuela: _____

Estimado padre de familia, somos alumnas de la Universidad de Cuenca y mediante este estudio de mercado analizaremos la factibilidad para la creación de un centro psicopedagógico en el cantón, para esto acudimos a su colaboración, por favor sírvase llenar el presente formulario.

Psicopedagogía Se basa en saber comprender los factores que inciden en los procesos del aprendizaje del niño/a aplicando métodos educativos con el fin de mejorar su rendimiento académico y sus habilidades intelectuales.

1. ¿Conoce algún centro psicopedagógico en el cantón? Si – No. De ser su respuesta un SI, señale cual:

2. ¿Conoce el servicio que brinda un centro psicopedagógico?

Si _____ No _____

3. ¿Su hijo(a) presenta alguna dificultad en el aprendizaje?, Indique en qué:

Lectura ☐Escritura ☐Cálculos matemáticos ☐Capacidad de retener ☐Pronunciación ☐

4. ¿Cuál de los siguientes problemas cree que influye más en el aprendizaje de su hijo(a)?

Falta de métodos adecuados en la aula de clase. ☐Falta de control y compromiso por parte de los padres. ☐Problemas familiares. ☐Problemas y discriminación entre compañeros. ☐

Falta de interés en el estudio.

☐

5. ¿Su hijo(a) ha recibido algún tipo de ayuda para resolver sus problemas?

Si _____ No _____

6. De existir un centro educativo en la ciudad que brinde esta ayuda, ¿estaría dispuesto a enviar a su hijo(a)?

Si _____ No _____ ¿Por qué?

7. ¿Qué le motivaría a enviar a su hijo a este centro?

8. ¿Con que frecuencia le gustaría que su niño(a) reciba la ayuda?

1 vez por semana.

☐

2 veces por semana.

☐

3 veces por semana.

☐

Todos los días.

☐

9. ¿En qué nivel se encuentra su ingreso familiar?

\$300 a \$400 _____

\$400 a \$500 _____

\$500 o más _____

10. Según el servicio que brinde el centro ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar diario?

\$5

☐

\$7

☐

\$10

☐

11. ¿Qué medio de comunicación prefieres?

a) televisión

b) radio

c) periódico

12. ¿Qué tipo de estación de radio escuchas?

a) Caliente 105.3

b) Estelar 99.3

c) Biblián súper

estéreo 89.3 d) otra



13. ¿En qué momento del día escuchas esa estación radial?

- a) mañana b) tarde c) noche

14. De los siguientes factores elija 3 de ellos según la importancia que para Ud. tiene al momento de recibir un servicio.

- | | |
|---------------------|--------------------------|
| Calidad. | <input type="checkbox"/> |
| Profesionalismo. | <input type="checkbox"/> |
| Experiencia. | <input type="checkbox"/> |
| Precio. | <input type="checkbox"/> |
| Ambientes adecuados | <input type="checkbox"/> |
| Ubicación | <input type="checkbox"/> |
| Cuidado y Atención | <input type="checkbox"/> |

15. Además de recibir la ayuda en el aprendizaje, ¿Qué otras actividades le gustaría que lleváramos a cabo? Anote a continuación:

16. ¿Cuál de estos tipos de talleres cree que le serviría a su hijo(a) para desarrollar sus habilidades?

- | | |
|--------------|--------------------------|
| Arte. | <input type="checkbox"/> |
| Inglés. | <input type="checkbox"/> |
| Computación. | <input type="checkbox"/> |
| Baile. | <input type="checkbox"/> |
| Música | <input type="checkbox"/> |

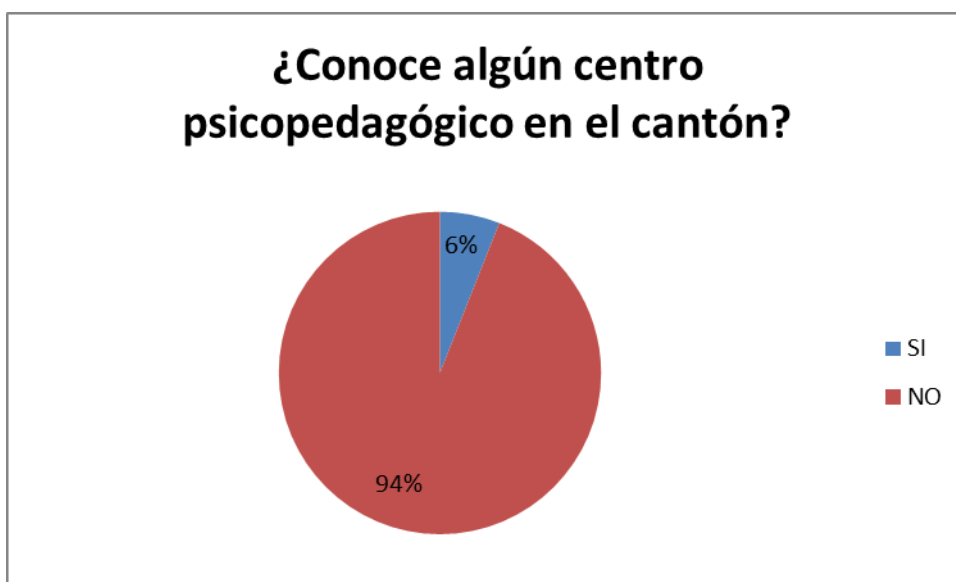
ANEXO 3:

ORNAMIENTO, SISTEMATIZACION Y TABULACION DE LA INFORMACION

Resultados de las encuestas realizadas a los padres de familia

1. ¿Conoce algún centro psicopedagógico en el cantón? Si____
No____
De ser su respuesta SI, señale cual.

		Repres. Porcentual (%)
SI	13	6
NO	223	94
Total	236	100

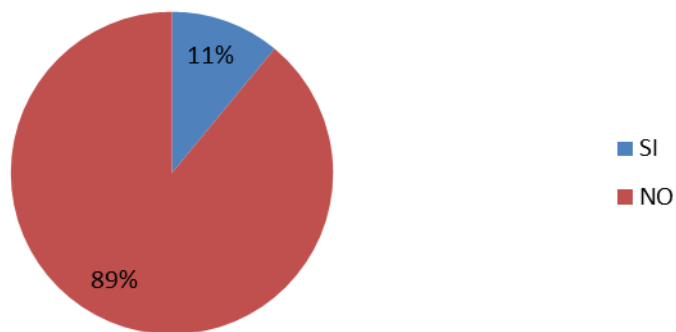


Según los resultados obtenidos podemos decir que no existe ningún centro psicopedagógico en la ciudad sin embargo existe ayuda en cada uno de los centros educativos por ello tenemos una aceptación del 6%.

2. ¿Conoce el servicio que brinda un centro psicopedagógico?

		Repres. Porcentual (%)
SI	26	11
NO	210	89
Total	236	100

¿Conoce el servicio que brinda un centro psicopedagógico?

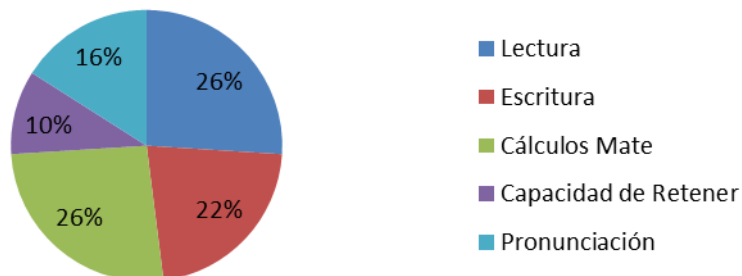


Como podemos observar la gran mayoría de personas encuestadas no conocen o no tienen idea el servicio que brinda un centro psicopedagogico lo que representa un 89% de su total, en contraste a un 11% que tiene conocimiento de ello.

3. ¿Presenta alguna dificultad en el aprendizaje? Indique en qué:

		Repres. Porcentual (%)
Lectura	77	26
Escritura	64	22
Cálculos Mate	76	26
Capacidad de Retener	29	10
Pronunciación	47	16

¿Presenta alguna dificultad en el aprendizaje?

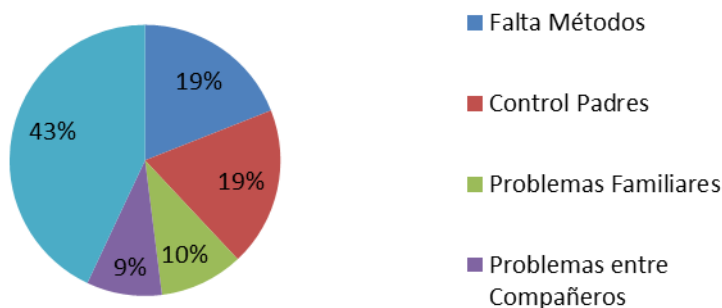


Cálculos matemáticos así como lectura son dos de las dificultades más representativas que presenta el niño en el aprendizaje con un 26% cada uno, seguidas por escritura 22%, pronunciación 16% y por último y con el menor de los porcentajes es la capacidad de retener.

4. ¿Cuál de los siguientes problemas cree que influye más en el aprendizaje?

		Repres. Porcentual (%)
Falta Métodos	45	19
Control Padres	45	19
Problemas Familiares	24	10
Problemas entre Compañeros	22	9
Falta Interés en el estudio	100	43
TOTAL	236	100

¿Cuál de los siguientes problemas cree que influye más en el aprendizaje?

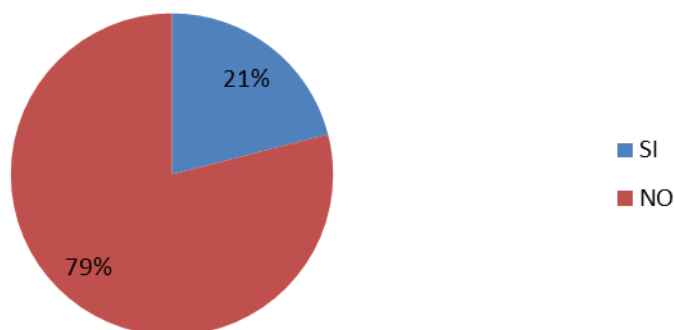


La falta de interés en el estudio es uno de los problemas que incide de mayor manera en el aprendizaje con un 42%, seguido por la falta de métodos adecuados que se aplican en clase y falta de control por los padres de familia que tienen un mismo nivel de incidencia, luego está los problemas familiares y por último problemas o discriminación entre compañeros de clase que representan un 18%, 11% y 10% respectivamente.

5. ¿Ha recibido algún tipo de ayuda para resolver sus problemas?

		Repres. Porcentual (%)
SI	50	21
NO	186	79
Total	236	100

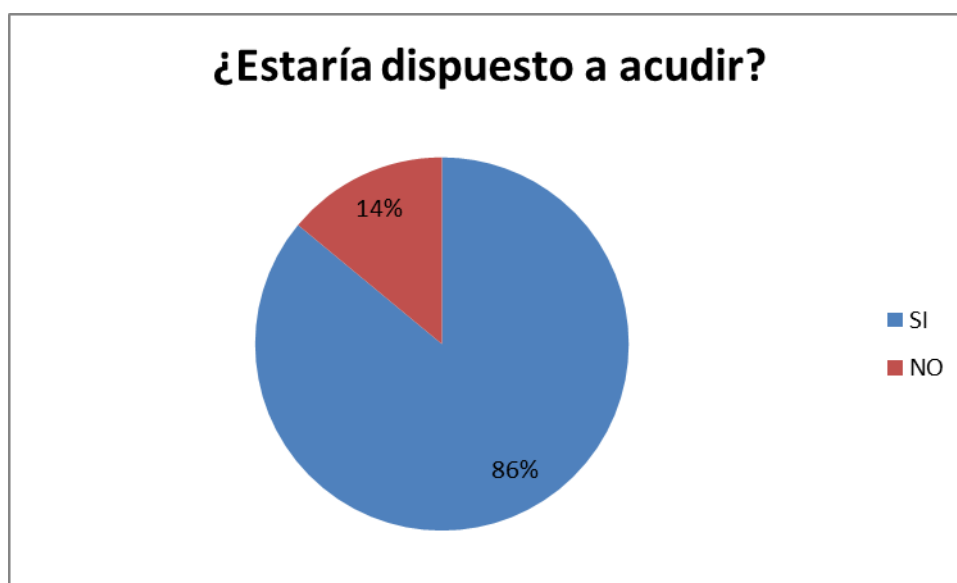
¿Ha recibido algún tipo de ayuda para resolver sus problemas?



Un 21% de la población encuestada afirma que su niño ha recibido ayuda a los problemas de aprendizaje que presenta, por contrario el 79% no ha visto resuelto sus inquietudes y problemas en sus hijos.

6. De existir un centro educativo en la ciudad que brinde esta ayuda. ¿Estaría dispuesto a acudir?

		Repres. Porcentual (%)
SI	202	86
NO	34	14
TOTAL	236	100

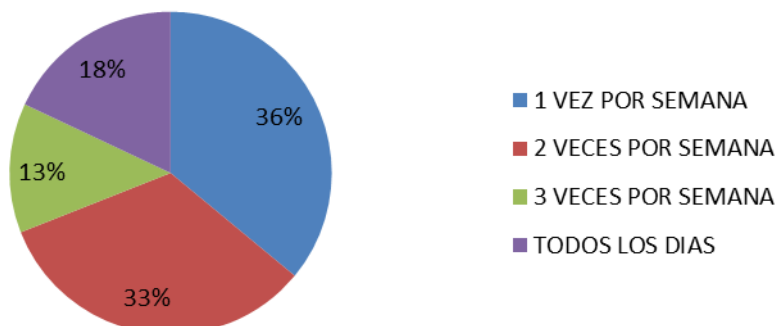


Como se puede observar, el proyecto tiene una gran aceptación ya que cumple con las expectativas de los padres de familia para que sus hijos mejoren su rendimiento académico e intelectual o encuentren ayuda para resolver los problemas que presentan. Así tenemos, un grado de aceptación del 86% en contra de una negatividad de 14% y se debe a la falta de recursos así como por no encontrar ningún tipo de problema en los niños.

8. ¿Con qué frecuencia le gustaría recibir la ayuda?

		Repres. Porcentual (%)
1 vez por semana	78	33
2 veces por semana	71	30
3 veces por semana	28	12
Todos los días	39	17
NINGUNO	16	7
TOTAL	236	100

¿Con qué frecuencia le gustaría recibir la ayuda?

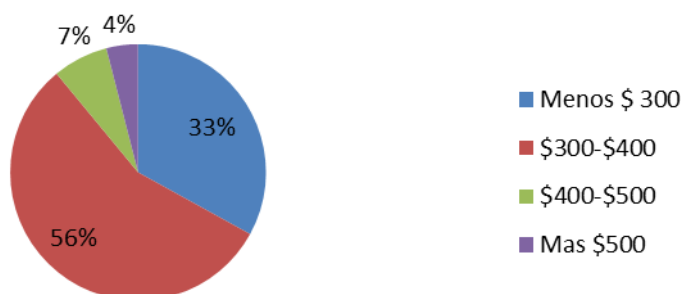


La alternativa de enviar a sus hijos una vez por semana es la frecuencia que mayor aceptación tiene con un 36% sin embargo con un 33% está la frecuencia de 2 veces por semana y con menor nivel de aceptación tenemos a 3 veces por semana y todos los días con porcentajes de 13 y 18% respectivamente.

9. ¿En qué nivel se encuentra su ingreso familiar?

		Repres. Porcentual (%)
Menos \$ 300	79	33
\$300-\$400	132	56
\$400-\$500	16	7
Mas \$500	9	4
TOTAL	236	100

¿En qué nivel se encuentra su ingreso familiar?

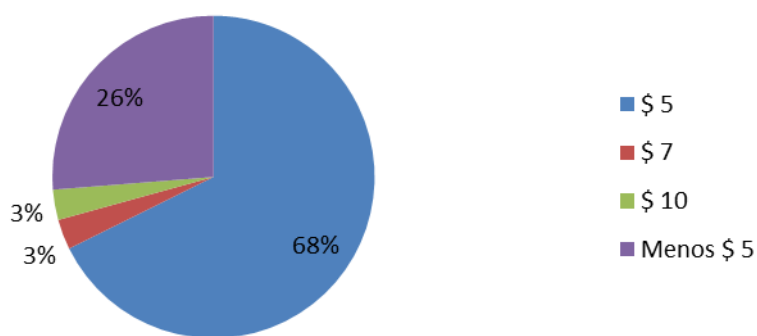


Los ingresos de la mayoría de las familias están en un rango de \$300 - \$400 con un representativo del 56%, el 4% percibe un ingreso más de \$500, un 7% está en un rango de \$400 - \$500, sin embargo vemos que hay un porcentaje de 33% que está por debajo del salario básico es decir un rango menor a \$300.

10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio diario?

		Repres. Porcentual (%)
\$ 5	159	67
\$ 7	10	3
\$ 10	6	3
Menos \$ 5	61	26
TOTAL	236	100

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio diario?

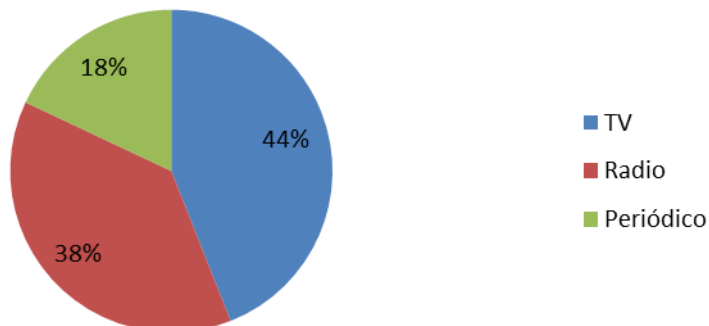


Luego de observar los resultados podemos decir que, el precio factible para los usuarios del servicio es de \$5 pues tenemos un 67% y un 3% tanto en los precios de \$7 y \$10 a pesar de ello tenemos un 26% que no está de acuerdo con ninguno de los precios alternativos sino que opta por precios menores a \$5.

11. ¿Qué medio de comunicación prefieres?

		Repres. Porcentual (%)
TV	104	44
Radio	89	38
Periódico	43	18
TOTAL	236	100

¿Qué medio de comunicación prefieres?

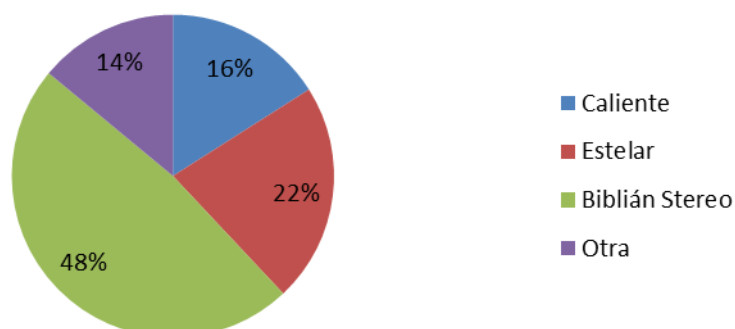


Como podemos observar el medio de comunicación mas usado o el preferido por los encuestados es la televisión que tiene un 44% y no tan distante está la radio con un 38%, por ultimo con un 18% las personas prefieren el periódico.

12. ¿Qué tipo de estación de radio escuchas?

		Repres. Porcentual (%)
Caliente 105.3	38	16
Estelar 99.3	51	22
Biblián Super Estéreo 89.3	113	48
Otra	34	14
TOTAL	236	100

¿Qué tipo de estación de radio escuchas?



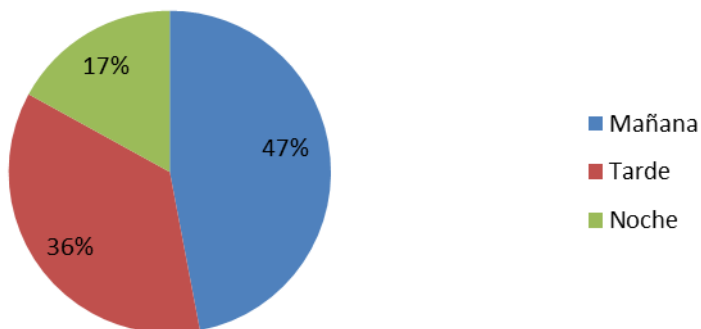
Como era de suponerse la emisora más escuchada es Biblian Stereo que es una emisora propia del cantón representando un 48% pero no todos la prefieren por ello vemos un 22% en la Estelar, un 16% en la Caliente y otros

optan por emisoras como Radio el Rocio, Génesis entre otras que representan un 14%.

13. ¿En qué momento del día escuchas esa estación radial?

		Repres. Porcentual (%)
Mañana	112	47
Tarde	84	36
Noche	40	17
TOTAL	236	100

¿En qué momento del día escuchas esa estación radial?

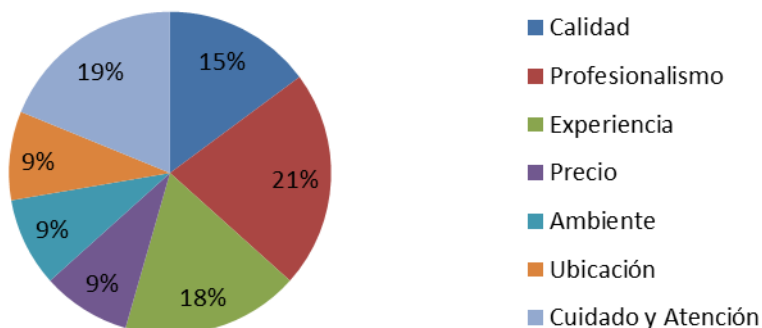


El momento del día en el que más escuchan la radio es en la mañana lo cual tiene un 47%, otras personas la prefieren por las tardes(36%) y para otras es mejor escucharla en las noches(17%).

14. De los siguientes factores, elija 3 de ellos según la importancia que para Ud. tiene la momento de recibir un servicio.

		Repres. Porcentual (%)
Calidad	103	15
Profesionalismo	150	22
Experiencia	126	18
Precio	62	9
Ambiente	63	9
Ubicación	43	9
Cuidado y Atención	132	19

Elija 3 características según el orden de importancia para Ud.



Los factores que tienen mayor relevancia a la hora de obtener un servicio son profesionalismo, cuidado y atención, y experiencia con un 22, 19 y 18% respectivamente. en comparación con los otros factores que también son importantes pero en menor grado.

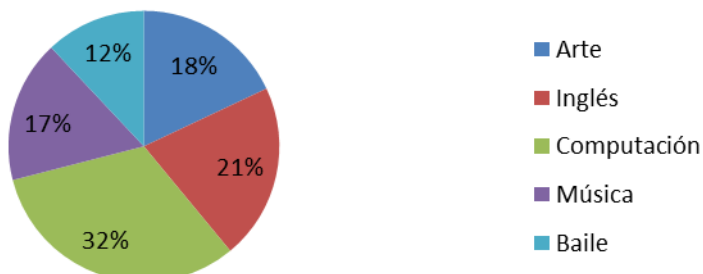
15. Actividades complementarias

Entre las actividades más sugeridas por los padres de familia son baile, manualidades, actividades recreativas como juegos de memoria, deportes así tenemos ajedrez, fútbol, basket, también lo que nos sugieren son modelaje, canto, relaciones humanas, valores entre otras.

16. ¿Cuál de estos tipos de talleres cree que le serviría para desarrollar sus habilidades y destrezas?

		Repres. Porcentual (%)
Arte	79	18
Inglés	91	21
Computación	138	32
Música	75	17
Baile	53	12

¿Cuál de estos tipos de talleres cree que le serviría para desarrollar sus destrezas?



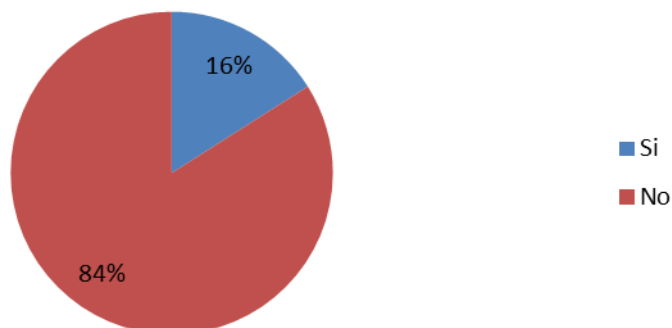
Sin duda alguna, los padres de familia prefieren para sus hijos talleres como computación, inglés y arte en donde ellos puedan aprender y desarrollar sus destrezas. Sin embargo los otros talleres mencionados tampoco pasan desapercibidos porque si tienen aceptación pero no igualan a los preferidos.

Resultados de las encuestas realizadas a los adolescentes

1. ¿Conoce algún centro psicopedagógico en el cantón? Si____
No____
De ser su respuesta SI, señale cual.

		Repres. Porcentual (%)
Si	19	16
No	103	84
Total	122	100

¿Conoce algún centro psicopedagógico en el cantón?

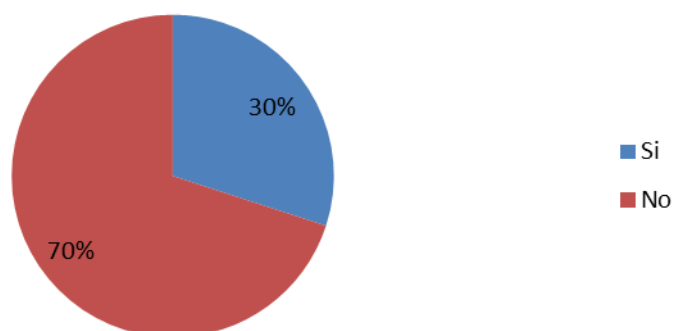


De la muestra tomada para el análisis del mercado un 84% no conoce un centro psicopedagógico en el cantón, mientras que el 16% si conoce de la existencia de centro de apoyo pero en otras ciudades, por ejemplo en Azogues hay el centro de ayuda de Inglés "Help", mientras que otros supieron mencionar que el Municipio del cantón brinda ayuda en las materias en las cuales tengan alguna deficiencia académica.

2. ¿Conoce el servicio que brinda un centro psicopedagógico?

		Repres. Porcentual (%)
Si	36	30
No	86	70
Total	122	100

¿Conoce el servicio que brinda un centro psicopedagógico?

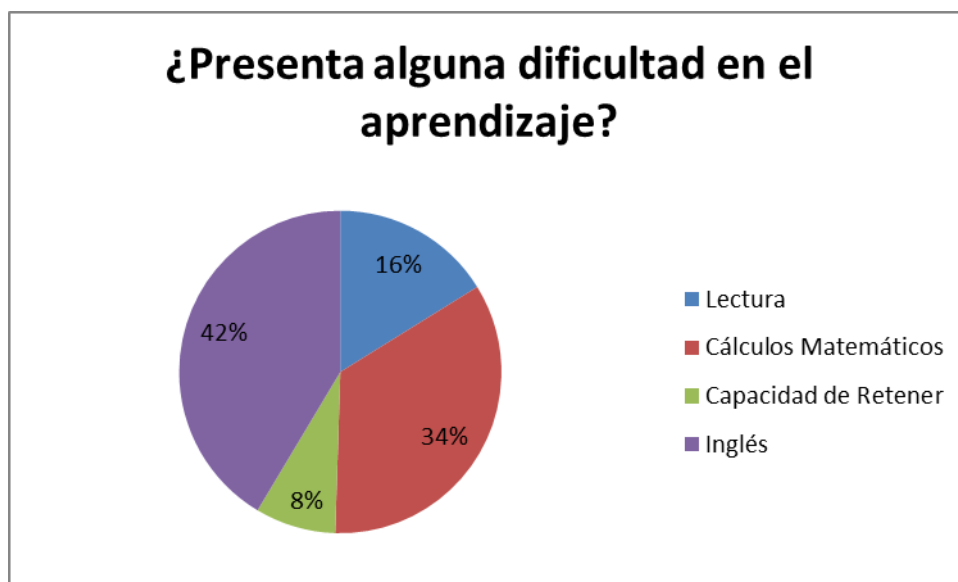


Un 30% de la muestra menciona que si conoce cuál es el servicio que presta un centro psicopedagógico ya que en alguna ocasión han acudido a eso

centros por ayuda académica, pero estos centros son fuera del cantón. El 70% dijo que no conoce cuál es el servicio que brinda este centro y que si sería conveniente que se implemente el proyecto ya que es algo que necesitan los niños y adolescentes en el cantón para mejorar su rendimiento académico y psicológico.

3. ¿Presenta alguna dificultad en el aprendizaje? Indique en qué:

		Repres. Pocental (%)
Lectura	20	16
Cálculos Matemáticos	42	34
Capacidad de Retener	10	8
Inglés	50	41
Total	122	100

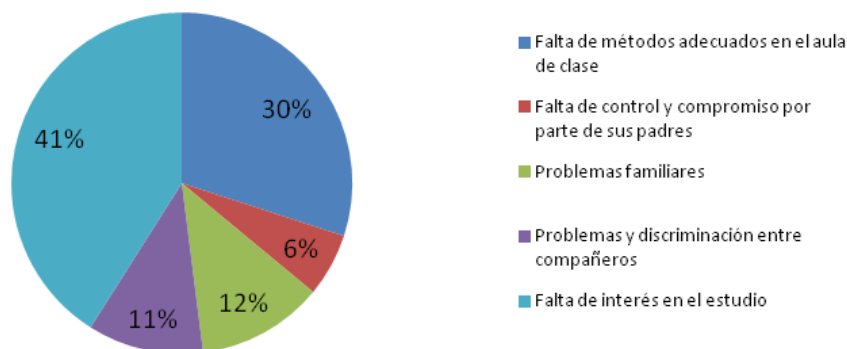


El 16% de la muestra poblacional indicó que presenta dificultades en Lectura, el 34% en Cálculos Matemáticos, el 8% tiene dificultad para retener en la memoria, y un 42% necesita que se le ayude con la materia de Inglés ya que es en donde mayor dificultad presentan.

4. ¿Cuál de los siguientes problemas cree que influye más en el aprendizaje?

		Repres. Pocental (%)
Falta de métodos adecuados en el aula de clase	37	30
Falta de control y compromiso por parte de sus padres	7	6
Problemas familiares	15	12
Problemas y discriminación entre compañeros	13	11
Falta de interés en el estudio	50	41
Total	122	100

¿Cuál de los siguientes problemas cree que influye en el aprendizaje?

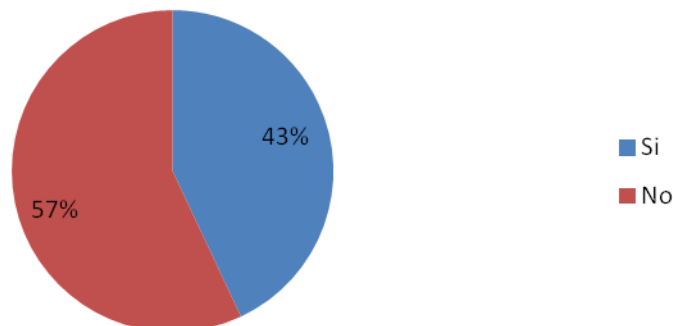


El factor que influye más en el aprendizaje de los estudiantes es la “falta de interés en el estudio”, tiene un porcentaje de 41%. A esto le sigue la falta de métodos adecuados en el aula de clase por parte de los profesores con un porcentaje de 30%. Los problemas familiares inciden en un 12% de la muestra poblacional. El 11% corresponde a los problemas y discriminación entre compañeros y el 6% dice que la falta de control y compromiso por parte de los padres de familia es un factor influyente en el aprendizaje.

5. ¿Ha recibido algún tipo de ayuda para resolver sus problemas?

		Repres. Pocental (%)
Si	53	43
No	69	57
Total	122	100

¿Ha recibido algún tipo de ayuda para resolver sus problemas?

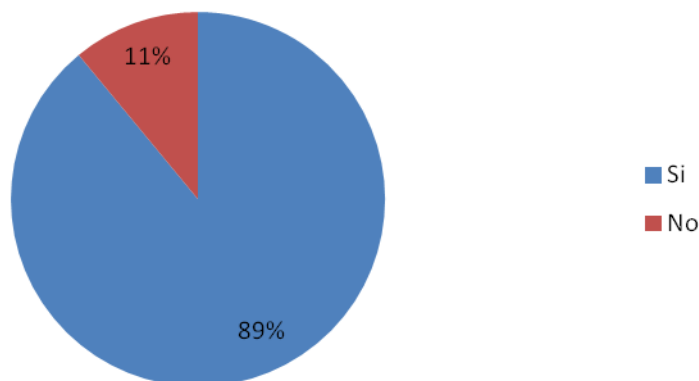


De la muestra tomada para el estudio el 43% indicó que si ha recibido ayuda para resolver tanto problemas académicos como problemas que influyen psicológicamente en su comportamiento; mientras que el 57% indicó que no ha recibido aún ayuda y que por lo tanto si desearían que algún centro especializado los ayude.

6. De existir un centro educativo en la ciudad que brinde esta ayuda. ¿Estaría dispuesto a acudir?

		Repres. Pocentual (%)
Si	109	89
No	13	11
Total	122	100

¿Estaría dispuesto a acudir?

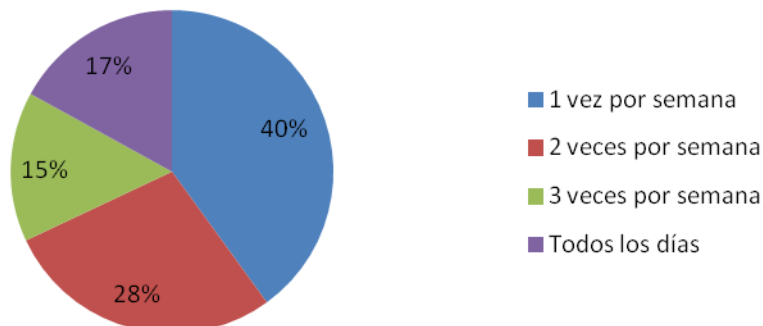


El 89% está interesado en que exista un centro que los ayude en cada uno de sus problemas tanto académicos como familiares, sociales, entre otros; mientras que un 11% no estaría dispuesto a acudir al centro por varios motivos como falta de recursos económicos o falta de tiempo porque tienen que ayudar en casa.

8. ¿Con qué frecuencia le gustaría recibir la ayuda?

		Repres. Pocental (%)
1 vez por semana	49	40
2 veces por semana	34	28
3 veces por semana	18	15
Todos los días	21	17
Total	122	100

¿Con qué frecuencia le gustaría recibir la ayuda?

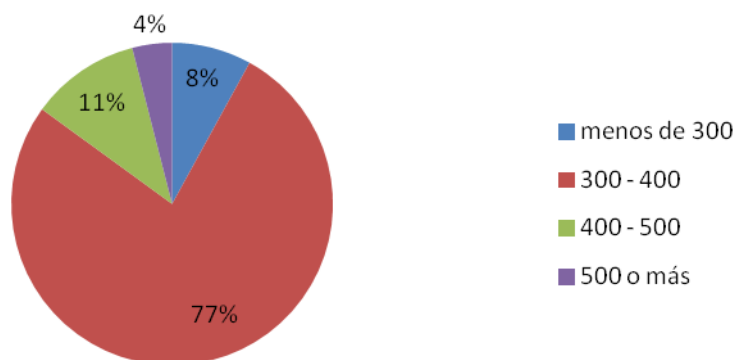


La mayoría de los adolescentes prefieren acudir al centro 1 vez por semana, esto representa el 40% de la muestra poblacional del cantón. Un 28% le gustaría asistir 2 veces por semana, el 15% le interesa ir todos los días y el 17% 3 veces a la semana.

9. ¿En qué nivel se encuentra su ingreso familiar?

		Repres. Pocental (%)
menos de 300	10	8
300 - 400	94	77
400 - 500	13	11
500 o más	5	4
Total	122	100

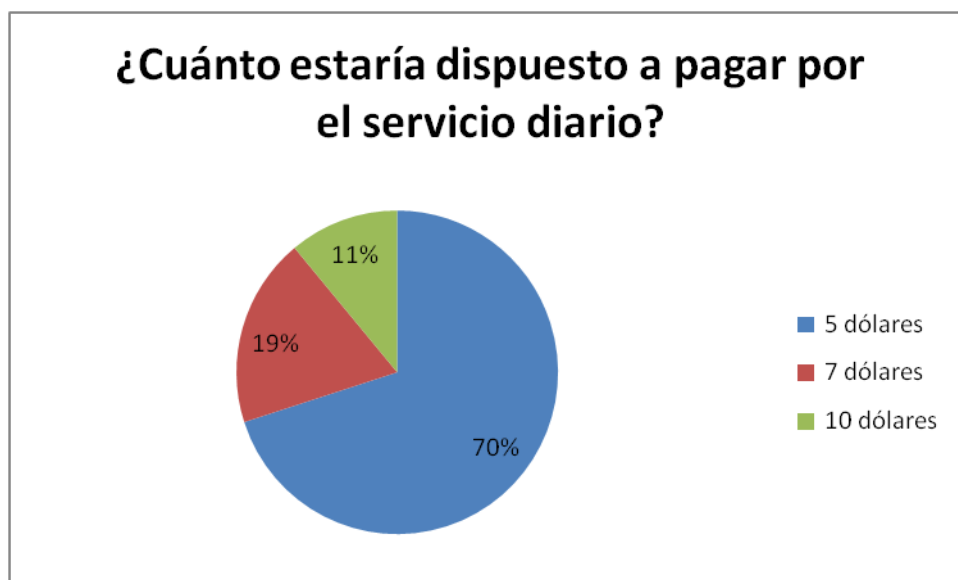
¿En qué nivel se encuentra su ingreso familiar?



El 77% indicó que su ingreso familiar oscila entre los \$300 y \$400, el 11% está entre los \$400 y \$500, el 8% percibe un ingreso inferior a \$300 y solamente un 4% tiene un ingreso mayor a \$500.

10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio diario?

		Repres. Pocental (%)
5 dólares	86	70
7 dólares	23	19
10 dólares	13	11
Total	122	100

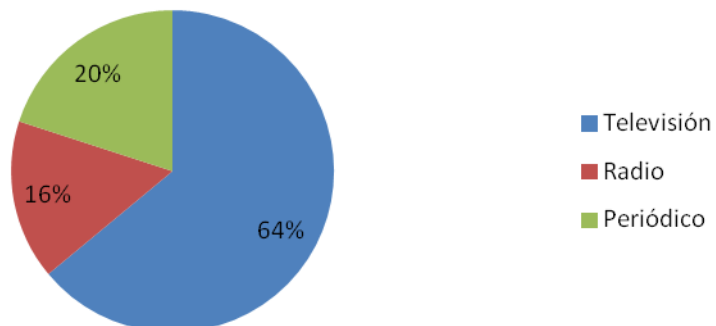


El valor diario que estarían dispuestos a pagar un 70% de la muestra es de \$5 diarios por el servicio que brinde el centro, el 19% cancelaría un precio de \$7 y el 11% restante pagaría \$10.

11. ¿Qué medio de comunicación prefieres?

		Repres. Porcentual (%)
Televisión	78	64
Radio	20	16
Periódico	24	20
Total	122	100

¿Qué medio de comunicación prefieres?

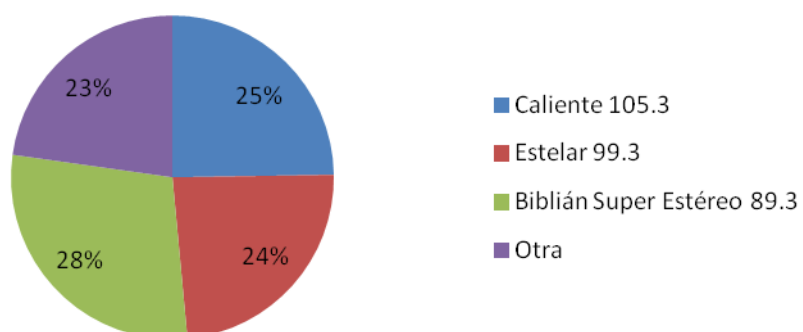


El 64% de la muestra encuestada indicó que prefiere la televisión, el 20% le gusta informarse mediante el periódico, mientras que el 16% por la radio.

12. ¿Qué tipo de estación de radio escuchas?

		Repres. Porcentual (%)
Caliente 105.3	30	25
Estelar 99.3	29	24
Biblián Super Estéreo 89.3	35	29
Otra	28	23
Total	122	100

¿Qué tipo de estación de radio escuchas?



La estación radial más escuchada por los adolescentes es Biblián Súper Estéreo, representa el 28%, Caliente 105.3 representa el 25% de la muestra, el 24% escucha Estelar 99.3, mientras que el 23% prefiere escuchar otra estación radial no mencionada en la encuesta.

13. ¿En qué momento del día escuchas esa estación radial?

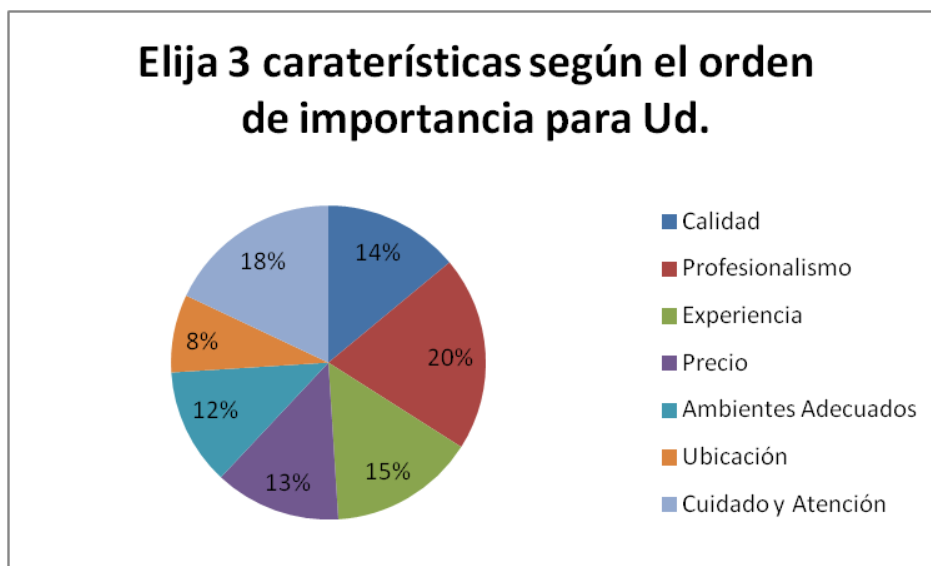
		Repres. Porcentual (%)
Mañana	11	9
Tarde	96	79
Noche	15	12
Total	122	100



El 79% de los adolescentes encuestados menciona que escuchan la estación radial en la tarde luego de retornar a sus casas del estudio. El 12% escucha en la noche, y el 9% se informa en la mañana.

14. De los siguientes factores, elija 3 de ellos según la importancia que para Ud. tiene la momento de recibir un servicio.

		Repres. Porcentual (%)
Calidad	61	14
Profesionalismo	85	20
Experiencia	65	15
Precio	54	13
Ambientes Adecuados	51	12
Ubicación	32	8
Cuidado y Atención	75	18



El orden de importancia de los factores que señalaron los adolescentes es el siguiente:

Calidad 14%

Profesionalismo 20%

Experiencia 15%

Precio 13%

Ambientes Adecuados 12%

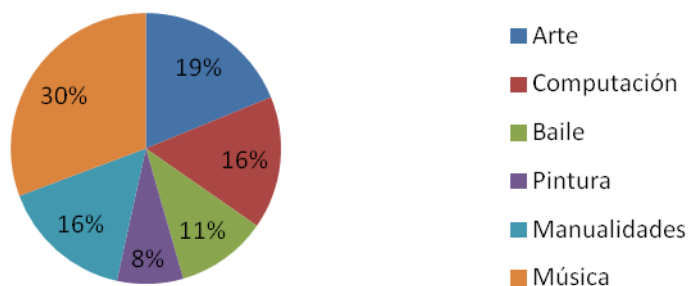
Ubicación 8%

Cuidado y Atención 18%

16. ¿Cuál de estos tipos de talleres cree que le serviría para desarrollar sus habilidades y destrezas?

		Repres. Porcentual (%)
Arte	23	19
Computación	19	16
Baile	13	11
Pintura	10	8
Manualidades	19	16
Música	38	31
Total	122	100

¿Cuál de estos tipos de talleres cree que le serviría para desarrollar sus destrezas?



El 30% menciona que lo mejor que pueden agregar en el centro es un taller de música, el 19% arte, el 16% le interesa recibir cursos de computación, el 11% le gustaría desarrollar sus habilidades en el baile, el 8% en pintura, y el 16% en manualidades.

ANEXO 4:

**SOLICITUD PARA RESERVAR EL NOMBRE DE LA EMPRESA EN LA
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS**

SOLICITUD PARA RESERVA DE NOMBRE
Cuenca, a
Señor. INTENDENTE DE COMPAÑÍAS DE CUENCA Ciudad
De mis consideraciones:
Mucho agradeceré se sirva disponer que, previa la revisión pertinente se apruebe la Reserva de Denominación para una compañía a constituirse, para lo que propongo las tres alternativas siguientes:
•
•
•
Por la atención que le dé al presente, le anticipo mis agradecimientos.
Muy Atentamente,
.....
Socio, Accionista y/o Abogado
Nombre:.....
C.I.:.....
Teléfono:.....

ANEXO 5:**SOLICITUD PARA EL INGRESO DE PATENTES MUNICIPALES EN EL CANTON BIBLIÁN****SOLICITUD PARA EL INGRESO DE PATENTES MUNICIPALES DE BIBLIAN**

Señor
DIRECTOR FINANCIERO DEL MUNICIPIO DE BIBLIAN
Ciudad

Yo,..... con cédula de ciudadanía
Nº....., por mis propios derechos, como
representante legal de o apoderado de
....., según poder adjunto, solicito el ingreso al
Catastro de Patentes Municipales.

TIPO DE ACTIVIDAD (Especifique)

COMERCIAL
INDUSTRIAL
FINANCIERA
PROFESIONAL
EMPRESA DE ECONOMIA MIXTA
OTROS

PATRIMINIO DECLARADO:.....

DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO.....

CLAVE CATRASTRAL.....

DOCUMENTOS ADJUNTOS

Copia de la cédula

Certificado d no adeudar al Municipio

Declaro que la información proporcionada es veraz y en caso de notificación mi
dirección es.....y mi teléfono
.....


Fecha de la declaración:.....

Atentamente,

.....

ANEXO 6:

FORMATO DE LOS FORMULARIOS PARA ADQUIRIR EL RUC

 REPÚBLICA DEL ECUADOR SERVICIO DE RENTAS INTERNAS FORMULARIO RUC 61-A		INFORMACIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN GENERAL DEL SOCIETARIO SINCE DE CONTABILIDADES - RUC SOCIEDADES SECTOR PRIVADO Y PÚBLICO		ORIGINAL: SRI www.sri.gov.ec	
A. IDENTIFICACIÓN					
<input type="checkbox"/> INFORMACIÓN <small>El presente formulario debe ser llenado por el representante legal de la sociedad.</small>					
<input type="checkbox"/> ACTUALIZACIÓN <small>El presente formulario debe ser llenado por el representante legal de la sociedad.</small>					
<input type="checkbox"/> ENTES DE CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD					
<input type="checkbox"/> OTROS DE LA SOCIEDAD (se refiere a Compañías, cuando corresponda)					
<input type="checkbox"/> SECTOR DE LA SOCIEDAD					
<input type="checkbox"/> IDENTIFICACIÓN Y UBICACIÓN DEL DOMICILIO DEL REPRESENTANTE LEGAL					
<input type="checkbox"/> UBICACIÓN DE LA SOCIEDAD (BARRIO)					
<input type="checkbox"/> MEDIOS DE CONTACTO DE LA SOCIEDAD (BARRIO)					
<input type="checkbox"/> ADICIONALES, SOCIOS, PARTICIPES O INTERESADOS					
<input type="checkbox"/> ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL (Se conforma con los documentos de creación presentados por el contribuyente)					
<input type="checkbox"/> ACTIVIDADES ECONÓMICAS ADICIONALES (BARRIO) (Se conforma con los documentos de creación presentados por el contribuyente)					
NOTAS: Este formulario debe ser llenado por el representante legal de la sociedad, quien debe ser responsable de la veracidad de la información suministrada. En caso de no ser responsable, se aplicará el artículo 17 del Código Penal.					
FECHA DE PRESENTACIÓN: _____					

Autoras: Ruth Karina Dután Tacuri
Bertha Elizabeth Quintuña Sinche

ANEXO 7:

FORMATO DE SOLICITUD PARA REALIZAR UNA REMOLEDACIÓN EN LA EDIFICACIÓN EN EL CANTON BIBLIAN



I. MUNICIPALIDAD DE BIBLIÁN

Nº 00500

VALOR \$ 1,00

FORM. N°

PERMISO DE CONSTRUCCIÓN MENOR

FECHA: Biblián,

PROPIETARIO:.....

RESPONSABLE:.....

CALLE:.....

ENTRE:.....

MOTIVO DEL PERMISO:.....

.....

.....

.....

Nueva Edificación() Ampliación() Reforma() Restauración()

Por medio del presente permiso se autoriza iniciar la construcción en referencia y deberá terminarse en el plazo de.....contando desde la presente fecha.....

El presente Permiso de Construcción que es absolutamente intransferible deberá tener junto con los demás documentos aprobados, en el sitio de construcción y presentar al Inspector Municipal, sin perjuicios que en lo posterior se le concederá un nuevo permiso de construcción.

EL PRESENTE DOCUMENTO TIENE UN PERIODO DE VALIDEZ DE.....

VALOR DEL PERMISO

\$

JEFE DE LA UNIDAD DE PLANIFICACIÓN



ANEXO 9:**METODOS TRADICIONALES DE EVALUACION**

Los siguientes cuadros fueron tomados del libro: “Gestión de Talento Humano” del autor Idalberto Chiavenato, México 2008.

Cuadro de Criterios para la Evaluación del Desempeño

Habilidades, Capacidades, Necesidades, Riesgos	Comportamientos	Metas y Resultados
Conocimiento del puesto	Desempeño de la tarea	Cantidad de trabajo
Conocimiento del negocio	Espíritu de Equipo	Calidad de trabajo
Puntualidad	Relaciones humanas	Atención al cliente
Asiduidad	Cooperación	Satisfacción del cliente
Lealtad	Creatividad	Reducción de costos
Honestidad	Liderazgo	Rapidez de soluciones
Presentación personal	Hábitos de seguridad	Ausencia de accidentes
Buen juicio	Responsabilidad	Mantenimiento del equipamiento
Capacidad de ejecución	Actitud e iniciativa	Cumplimiento de los plazos
Comprensión de situaciones	Personalidad	Enfoque de los resultados
Facilidad de aprender	Soltura	

Escala Gráfica de Evaluación del Desempeño

Factores a Evaluar	Calificación de la Evaluación				
	Excelente	Bueno	Regular	Tolerable	Malo

Método de Evaluación por medio de la Elección Forzada

Evaluación del Desempeño

Nombre:..... Puesto:.....

Departamento:.....

A continuación encontrará bloques de frases. Anote una X en la columna que aparece a un lado con el signo + para indicar cuál es la frases que mejor define el desempeño del trabajador, y con el signo – para la que menos lo define. No deje ningún bloque sin llenar 2 veces.

FRASES DESCRIPTIVAS	Nº	+	-

FRASES DESCRIPTIVAS	Nº	+	-



Método de Evaluación por medio de la investigación de Campo

Evaluación del Desempeño

Nombre:..... Puesto.....
Departamento:.....

1. ¿Qué puede decir respecto del desempeño del trabajador?
2. El desempeño fue:
 - *Muy satisfactorio
 - *Satisfactorio
 - *Insatisfactorio

ETAPAS	PREGUNTAS DE EVALUACIÓN
EVALUACION INICIAL	
ANALISIS COMPLEMENTARIO	
PLANIFICACION	
SEGUIMIENTO	

Método de Evaluación por medio de Incidentes Críticos

Evaluación del Desempeño

Nombre:..... Puesto.....
Departamento:.....



Aspectos Excepcionalmente Positivos

Aspectos Excepcionalmente Negativos

Método de Evaluación por medio de Listas de Verificación

Evaluación del Desempeño

Nombre:..... Puesto:.....
Departamento:.....

Áreas de desempeño	1	2	3	4	5

ANEXO 10:

FORMATO DE SOLICITUD DEL CREDITO DE LA COOPERATIVA JEP

INFORMACION DEL DEUDOR									
Nombre del deudor					Monto solicitado				
Código: ROCF-01-01 Versión: 31/10/2011									
INFORMACION DEL GARANTE									
Nombre		Apellidos		Cédula de Ciudadanía		Nº de Libreta			
Fecha de nacimiento		Estado Civil		Separación bienes		Cargos familiares		Profesión	
Día Mes Año		Soltero(a) <input type="checkbox"/> Viudo(a) <input type="checkbox"/> Separado(a) <input type="checkbox"/> Casado(a) <input type="checkbox"/> Divorciado(a) <input type="checkbox"/> Unión libre <input type="checkbox"/>		Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>		Nº			
DATOS DEL CONYUGE O PAREJA									
Nombre		Apellidos		Cédula de Ciudadanía		Nº de Libreta			
DIRECCION DOMICILIARIA									
Calle		Número		Calle de Intersección		Teléfono			
Provincia		Cantón		Parroquia		Barrio/Sector		Referencia domicilio	
DATOS DE LA VIVIENDA									
¿Su vivienda es?		Hipotecada		Nombre del propietario/arrendatario		Teléfono		Tiempo de residencia	
Propia <input type="checkbox"/> Arrendada <input type="checkbox"/> Por servicio <input type="checkbox"/>		De familia <input type="checkbox"/> De otros <input type="checkbox"/>		Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>				Años Meses	
ACTIVIDAD ECONOMICA									
Independiente <input type="checkbox"/>		Nombre del negocio		Actividad del negocio		Antigüedad			
Empleado público <input type="checkbox"/> privado <input type="checkbox"/>		Nombre de la empresa		Actividad de la empresa		Cargo		Antigüedad	
Dirección		Parroquia		Teléfono					
ACTIVIDAD DEL CONYUGE									
Independiente <input type="checkbox"/>		Nombre del negocio		Actividad del negocio		Antigüedad			
Empleado público <input type="checkbox"/> privado <input type="checkbox"/>		Nombre de la empresa		Actividad de la empresa		Cargo		Antigüedad	
Dirección		Parroquia		Teléfono					
INFORMACION ECONOMICA									
Activos		Valor \$		Pasivos/Deudas con		Ingresos mensuales		Gastos Mensuales	
Bancos y Cooperativas		\$		Coop. JEP Ltda.		\$		Alimentación	
Mercadería		\$		Otras Instituciones Financieras		\$		Alquiler	
Olivos/Cañado		\$		Proveedores		\$		Educación	
Muebl. y electrodomést.		\$		Particulares		\$		Vestuario	
Vivienda y/o terrenos		\$		Otras		\$		Agua, luz, teléfono	
Vehículo		\$		2 TOTAL PASIVOS		\$		Transporte	
Otras específicas		\$		PATRIMONIO		\$		Salud	
TOTAL ACTIVOS		\$		Patrimonio 1-2		\$		Cuota préstamo	
				TOT. PASIVO Y PATRIMONIO		\$		Otras	
						\$		TOTAL GASTOS	
						\$		DISPONIBLE (I-G)	
Detalle de Bienes		Extensión		Valor		Dirección		Hipotecado o Prendado	
Casa <input type="checkbox"/> Terreno <input type="checkbox"/>				\$				Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	
Casa <input type="checkbox"/> Terreno <input type="checkbox"/>				\$				Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	
REFERENCIAS									
Referencia personal		Nombre		Dirección		Teléfono			
Referencia comercial		Nombre		Dirección		Teléfono			
<p>Autorizo(amos) expresa e irrevocablemente a la Cooperativa JEP Ltda., para que obtenga cuantas veces sean necesarias, de cualquier fuente de información, incluidos los buros de créditos, mi información de riesgos crediticios, de igual forma, la Cooperativa JEP, queda expresamente autorizada para que pueda transferir o entregar dicha información a los buros de crédito/ o a la Central de Riesgos si fuere pertinente.</p>									
<p>Copie del detalle del garante</p>									
<p>Firma del Garante</p>									
<p>Fecha y lugar:</p>									

ANEXO 11:**CRÉDITO SIMULADO DE LA COOPERATIVA JEP****Monto a solicitar:** 15000**Plazo (meses):** 48 meses**Frecuencia:** mensual**Línea de crédito:** Microcrédito

Nuestro monto requerido está dentro del siguiente rango:

Microcrédito de Acumulación Ampliada >10.000 USD y < = 20.000 USD:

Por lo tanto la Tasa de interés Nominal es del 18,00% anual. 1,5% mensual.

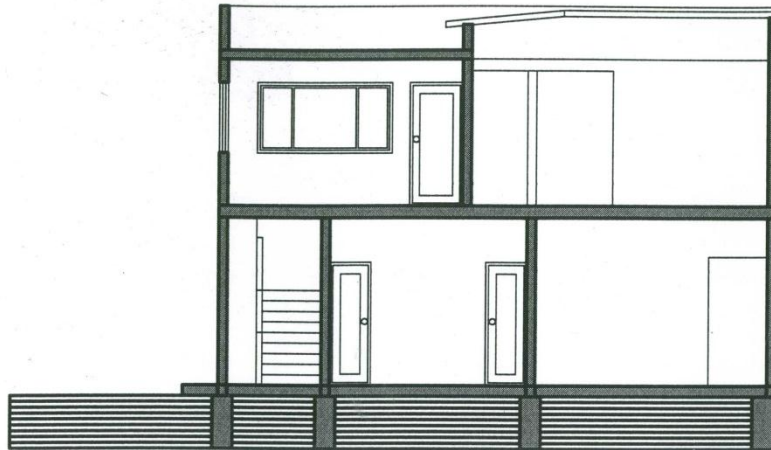
Nº. de cuota	Abono Capital	Interés	Seguro	Cuota	Saldo
					15,000.00
1	215.62	225.00	4.34	444.96	14,784.38
2	218.86	221.77	4.27	444.90	14,565.52
3	222.14	218.48	4.21	444.83	14,343.37
4	225.47	215.15	4.15	444.77	14,117.90
5	228.86	211.77	4.08	444.71	13,889.04
6	232.29	208.34	4.02	444.65	13,656.75
7	235.77	204.85	3.95	444.57	13,420.98
8	239.31	201.31	3.88	444.50	13,181.67
9	242.90	197.73	3.81	444.44	12,938.77
10	246.54	194.08	3.74	444.36	12,692.23
11	250.24	190.38	3.67	444.29	12,441.98
12	254.00	186.63	3.60	444.23	12,187.99
13	257.81	182.82	3.52	444.15	11,930.18
14	261.67	178.95	3.45	444.07	11,668.51
15	265.60	175.03	3.37	444.00	11,402.91
16	269.58	171.04	3.30	443.92	11,133.33
17	273.63	167.00	3.22	443.85	10,859.71
18	277.73	162.90	3.14	443.77	10,581.98
19	281.90	158.73	3.06	443.69	10,300.08



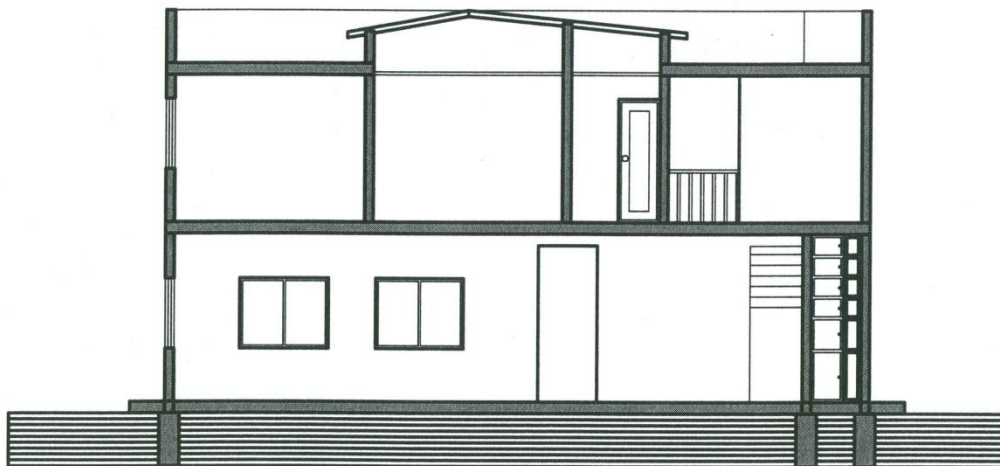
20	286.12	154.50	2.98	443.60	10,013.96
21	290.42	150.21	2.89	443.52	9,723.54
22	294.77	145.85	2.81	443.43	9,428.77
23	299.19	141.43	2.73	443.35	9,129.58
24	303.68	136.94	2.64	443.26	8,825.90
25	308.24	132.39	2.55	443.18	8,517.66
26	312.86	127.76	2.46	443.08	8,204.80
27	317.55	123.07	2.37	442.99	7,887.25
28	322.32	118.31	2.28	442.91	7,564.93
29	327.15	113.47	2.19	442.81	7,237.78
30	332.06	108.57	2.09	442.72	6,905.72
31	337.04	103.59	2.00	442.63	6,568.68
32	342.09	98.53	1.90	442.52	6,226.59
33	347.23	93.40	1.80	442.43	5,879.36
34	352.43	88.19	1.70	442.32	5,526.93
35	357.72	82.90	1.60	442.22	5,169.21
36	363.09	77.54	1.49	442.12	4,806.12
37	368.53	72.09	1.39	442.01	4,437.59
38	374.06	66.56	1.28	441.90	4,063.53
39	379.67	60.95	1.17	441.79	3,683.85
40	385.37	55.26	1.06	441.69	3,298.49
41	391.15	49.48	0.95	441.58	2,907.34
42	397.01	43.61	0.84	441.46	2,510.32
43	402.97	37.65	0.73	441.35	2,107.35
44	409.01	31.61	0.61	441.23	1,698.34
45	415.15	25.48	0.49	441.12	1,283.19
46	421.38	19.25	0.37	441.00	861.81
47	427.70	12.93	0.25	440.88	434.11
48	434.11	6.51	0.13	440.75	0.00
Total	15,000.00	6,149.99	118.53		

ANEXO 12:

**MODELO
EDIFICACIÓN**



CORTE A - A



CORTE B - B

ESCALA: 1:100

ANEXO 13:

IMÁGENES DE LA EDIFICACION

